



INFORME FINAL DE ACTIVIDADES

Grant/ Cooperative Agreement: 511-0585-A-00-6028

Abril 1996 - Septiembre 1999

Ignacio Cordero No. 976, Edif. "Terranova", 3er Piso - San Miguel
Telfs: (591-2) 79-0333, Fax: (591-2) 79-0407
Casilla 141, E-Mail: bolinves@bielpz.bo
La Paz -Bolivia

INDICE
INFORME FINAL DE ACTIVIDADES
PROYECTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y
EXPORTACIONES

Acuerdo Cooperativo USAID No. 511-A- 00-96-00028-00

I.	ANTECEDENTES.....	1
II.	INTRODUCCION.....	2
III.	ACTIVIDADES INSTITUCIONALES.....	7
IV.	PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.....	15
	Unidad Agropecuaria	
	Unidad de Manufactura en Madera	
	Unidad Especializada en Industria Liviana	
	Unidad de Minería	
V.	PROMOCIÓN DE INVERSIONES.....	76
	Unidad Agropecuaria	
	Unidad de Manufactura en Madera	
	Unidad de Minería	
V.	OTRAS ACTIVIDADES.....	79
	Unidad de Servicios	
	Oficinas en el exterior	
	Centro de Informática y Sistemas	
	Centro de Documentación	

INFORME FINAL DE ACTIVIDADES PROYECTO DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES Y EXPORTACIONES

Acuerdo Cooperativo USAID No. 511-A-00-96-00028-00

I. ANTECEDENTES

El 15 de noviembre de 1988, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Misión en Bolivia, aprobó el Proyecto de Promoción de Exportaciones (USAID 511-0585). El propósito fue el de apoyar el esfuerzo del sector público y privado en la expansión y diversificación de las exportaciones de productos no tradicionales bolivianos.

La FUNDACION BOLINVEST es una entidad sin fines de lucro y su personería jurídica fue aprobada el 10 de enero de 1996 mediante la Resolución Suprema No. 216562. El objeto de la FUNDACION BOLINVEST es el fomento, asistencia, y capacitación para contribuir a:

- El incremento y diversificación de las exportaciones no tradicionales de Bolivia, priorizando sectores y productos con alto valor agregado, mejorando la competitividad del sector exportador para lograr el acceso de los productos bolivianos a los mercados internacionales
- El incremento de la inversión extranjera y nacional, contribuyendo así a la modernización, diversificación, y expansión de la capacidad productiva, la difusión en el exterior de la información sobre las ventajas competitivas que Bolivia posee, y la promoción del desarrollo centralizado.
- El incremento en el empleo, contribuyendo a la generación y a la creación de este en diferentes niveles de calificación.
- La creación de una infraestructura global y una capacidad de producción competitiva y sostenible, canalizando transferencias tecnológicas, propiciando la creación de una base autosostenible para el sector empresarial y aprovechando el capital natural de Bolivia en el marco de un desarrollo sostenible.

El 28 de junio de 1991 (enmienda No. 4 al convenio bilateral) se modificó el propósito del proyecto con el objetivo de conseguir el incremento en el volumen en dólares de las exportaciones no tradicionales y empleos relacionados mediante la asistencia del proyecto a compañías bolivianas y extranjeras.

El 20 de marzo de 1996 la FUNDACION BOLINVEST firmó un Convenio de Cooperación con USAID/Bolivia por \$2,882,000 Acuerdo Cooperativo No. 511-A-00-96-00028-00 con duración hasta el 30 de abril de 1998 (la fecha de terminación fue posteriormente modificada al 30 de septiembre de 1999). Este Convenio tiene como objetivo continuar con el Proyecto Bolinvest (iniciado por la consultora norteamericana Carana Corporation mediante un contrato con USAID/Bolivia) para apoyar al sector exportador con un equipo humano

capacitado y experimentado en el área de exportaciones e inversiones en Bolivia a nivel nacional.

II. INTRODUCCION

En marzo de 1996, cuando se firmaba el Acuerdo Cooperativo No. 511-A-00-96-00028-00, no se había pensado la verdadera magnitud e impacto que las diferentes actividades llevadas a cabo por la Fundacoín Bolinvest, tendrían en los sectores a los cuales se habrían de dirigir los esfuerzos.

En las siguientes paginas se detallan todas las actividades, proyectos e iniciativas que se han llevado acabo, por lo que corresponde en este acápite, hacer un breve análisis del comportamiento de los principales indicadores definidos en dicho acuerdo.

Los resultados acumulados a la fecha de terminacion del Acuerdo Cooperativo representan en la mayor parte los casos, logros a las metas trazadas en la firma de la ampliación del Acuerdo Cooperativo con USAID. Cabe recalcar que los resultados reportados en este informe, incluyen el ultimo trimestre de trabajo, comprendido entre el 1 de julio al 30 de septiembre de 1999.

a) Análisis de Indicadores

Metas establecidas por el Convenio:

FUNDACION BOLINVEST
ACUERDO COOPERATIVO 511-A-00-96-00028-00
Definición de Metas
CUADRO No. 1

Indicador	Meta
● Exportaciones Generadas	US\$ 182.000.000
● Inversiones Extranjeras	US\$ 74.000.000
● Empleos Permanentes	16.500
● Numero de Beneficiarios	1.250
● Beneficiarios con servicios de Mercadeo	1.000
● Beneficiarios con servicios de Tecnología	800
● Valor Comercializado <i>(Incluyen las exportaciones generadas en años anteriores)</i>	US\$ 240.000.000

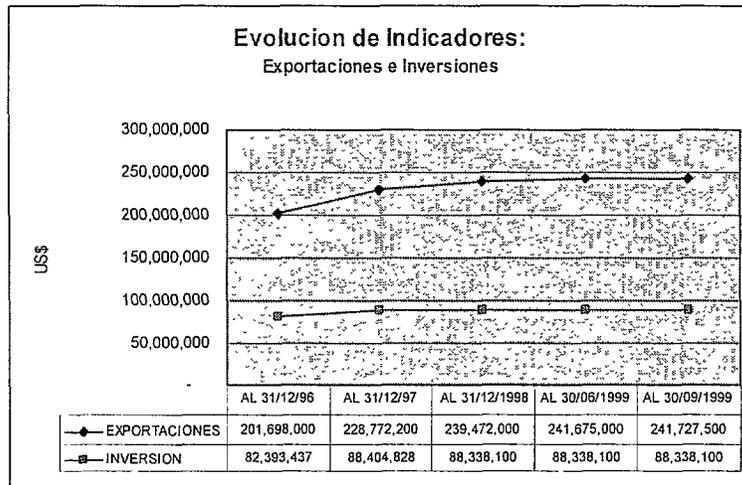
En el siguiente cuadro se pueden apreciar los resultados acumulados al 30 de septiembre de 1999 (Culminación del Convenio):

CUADRO No. 2

INDICADORES	ACUMULADO	DEL 01/01/1999	ACUMULADO	DEL 01/07/1999	ACUMULADO
	AL 31/12/1998	AL 30/6/99	AL 30/06/1999	AL 30/9/99	AL 30/09/1999
EXPORTACIONES	239,472,000	2,203,000	241,675,000	52,500	241,727,500
INVERSION EXTRANJERA	88,338,100	-	88,338,100	-	88,338,100
EMPLEOS PERMANENTES	11,754	-	11,754	-	11,754
No.DE BENEFICIARIOS					
BEFECIARIOS DE SERV. DE MERCADEO	2,515	302	2,817	45	2,862
BEFECIARIOS DE SERV. DE TECNOLOGIA	2,253	380	2,633	62	2,695
VALOR COMERCIALIZADO	235,224,400	2,313,907	237,538,307	85,500	237,623,807

En virtud al cuadro anterior, se puede afirmar que Fundacion Bolinvest, ha sido eficiente en el cumplimiento de los indicadores, ya que se han superado casi todas las metas establecidas, y el tiempo de ejecucion del proyecto, se han registrado *Exportaciones* por un valor de mas de doscientos catorce millones de dólares (US\$ 214.727.500), excediendo al indicador definido en 32%.

La Fundación Bolinvest, a través de sus diferentes líneas de acción, ha logrado llegar con sus servicios a más de dos mil ochocientos (2.862) beneficiarios, con sus servicios especializados de mercadeo, logrando con ello la promoción de sus productos en

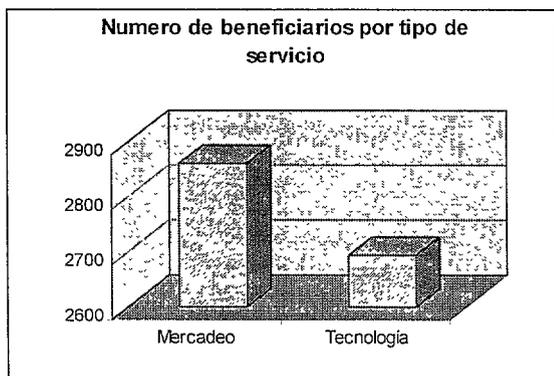


mercados locales y externos. La extensa red de comercialización que se ha desarrollado sobre la base de nuestros representantes comerciales en el exterior, ha permitido que tal cantidad de empresas y familias logren mejores canales de comercialización para sus productos. Este indicador ha sido superado en un 186% con respecto a la meta definida.

Las modificaciones a los roles del gobierno y de las instituciones de promoción económica, las actividades de promoción de inversiones dejaron de ser una prioridad institucional a principios de 1998.

Sin embargo, Fundación Bolinvest ha intervenido activamente en la realización de *Inversiones* extranjeras por un monto superior a los ochenta y ocho millones de dólares, (US\$ 88.338.100) cifra que supera en 19% a la meta definida para tal indicador.

En 1998, USAID/Bolivia, analizó en su momento el impacto y objetivos de nuestro proyecto y en 1998 nos comunicó que el indicador "Empleos Permanentes" no representaba necesariamente un indicador de desarrollo económico relacionado directamente con la promoción de exportaciones sino mas bien se trataba de un indicador de desarrollo social, el cual estaba fuera del alcance de nuestras actividades. No obstante, hasta ese momento se había dado importantes pasos de acercamiento a esta meta, habiendo promovido hasta entonces la creación de 11.750 empleos permanentes en los diferentes sectores de la economía boliviana.



La experiencia y la capacidad con la que se han brindado los diferentes servicios han sido la base para que los empresarios de todos los tamaños y sectores, reconozcan en la Fundación Bolinvest, un aliado de negocios, que ha permitido superar problemas específicos a lo largo de toda la cadena productiva. Tal es así, que se ha podido brindar servicios especializados de asistencia técnica en producción a

mas de dos mil seiscientos (2.695) beneficiarios, quienes gracias a la participación de la Fundación Bolinvest, han superado desde problemas puntuales en líneas de producción, hasta complejas situaciones técnicas que han requerido de la presencia de expertos internacionales. Nuestros esfuerzos en este rubro siempre han contemplado la transferencia de tecnologías apropiadas para nuestro medio y posibilidades. Esta orientación ha permitido la superación de este indicador en un amplio margen (236%), el mismo que se debe principalmente a la situación y desarrollo tecnológico que se registra en nuestro país.

Asimismo desde un principio, estuvimos conscientes de la importancia del mercado local para todas las empresas, quienes deben afrontar dicha prueba, de manera previa a la incursión en mercados externos. Esta conclusión tuvo base en el análisis que se realizó en su momento, con el objetivo de identificar el impacto



de nuestros esfuerzos.

Por ello, se ha controlado permanentemente la evolución del indicador "Valor Comercializado", el mismo que representa la sumatoria de Exportaciones y Ventas Locales. A la fecha de culminación del Acuerdo Cooperativo, se cumpló el 99% de la meta establecida.

b) Ejecucion Presupuestaria

Una de las principales fortalezas del Fundación Bolinvest, es la gran capacidad que ha desarrollado para la administración de recursos financieros. Estas características, junto al excelente historial de eficiencia y transparencia institucional, han permitido una excelente ejecución presupuestaria de los recursos destinados a dicho acuerdo.

Todas las gestiones, dentro del marco del Convenio, han sido adecuadamente auditadas por compañías de reconocido prestigio a nivel internacional, obteniendo dictámenes libres de problemas y positivos en todos los casos.

En el cuadro siguiente, se puede apreciar un resumen de la ejecución presupuestaria, la misma que al 30/09/99, presenta un saldo de aproximadamente US\$ 8.905, (0,31 %) monto que está destinado a cubrir los costos correspondientes a la Auditoría de Cierre, además de algunos costos devengados.

FUNDACION BOLINVEST
ACUERDO COOPERATIVO 511-A-00-96-00028-00
Detalle Mensual de Ejecución Financiera
Al 30 de septiembre de 1999
CUADRO No. 3

Mes	FUNDACION BOLINVEST		
	Importes en Bs.	Importes en \$us.	%
Abril	124 910,98	24 982,20	
Mayo	359.549,05	71 909,80	
Junio	466.520,24	92.491,73	
Julio	561.336,99	110.936,16	
Agosto	384.323,54	75 299,47	
Septiembre	487 591,36	95.168,55	
Octubre	457 376,84	89 157,27	
Noviembre	236 430,67	46 087,86	
Diciembre	295.265,15	58 002,78	
Total 1996	3.373.304,82	664.035,82	23,04%
Enero	216.578,02	41 976,98	
Febrero	103.444,63	20 008,65	
Marzo	295.312,64	56.777,55	
Abril	221.738,63	42 502,50	
Mayo	239.184,11	45.770,48	
Junio	252 460,72	48.416,57	
Julio	180.430,69	34 643,10	
Agosto	267 927,65	51.244,57	
Septiembre	252.316,23	48.020,27	
Octubre	64 721,99	12 281,21	
Noviembre	366.779,35	69.177,97	
Diciembre	560.157,46	105.209,52	
Total 1997	3.021.052,12	576.029,37	19,99%
Total 1996-97	6.394.356,94	1.240.065,19	43,03%
Enero	274 186,83	51 207,79	
Febrero	277.947,58	51.836,81	
Marzo	386.669,32	71 871,62	
Abril	453 564,57	83.129,74	
Mayo	345 733,49	62.932,90	
Junio	95 990,95	17.389,66	
Julio	570.331,61	103 233,86	
Agosto	398.030,70	71.764,82	
Septiembre	490 848,78	88 209,23	
Octubre	476.850,66	85.457,11	
Noviembre	768 877,53	137 441,89	
Diciembre	510 223,33	91 006,47	
Total 1998	5.049.255,35	915.481,90	31,77%
Total 1996-97-98	11.443.612,29	2.155.547,09	74,79%
Enero	385 956,50	68 503,14	
Febrero	448 548,47	79.214,60	
Marzo	472.343,54	83.159,10	
Abril	397 601,41	69.609,08	
Mayo	450 151,31	78 576,69	
Junio	361.586,38	62.767,86	
Julio	417 550,08	71 867,39	
Agosto	434.078,53	74 311,95	
Septiembre	761 770,90	129 537,32	
Total 1999	4.129.587,12	717.547,13	24,90%
Total General	15.573.199,41	2.873.094,22	99,69%
<i>Diferencia al 30/09/99</i>		8 905,78	0,31%
Monto Total de Acuerdo Cooperativo		2.882.000,00	100,00%

III. ACTIVIDADES INSTITUCIONALES

El año 1996 se caracterizó por el proceso de transición que atravesó la institución al constituirse el 15 de abril de 1996 en una fundación privada sin fines de lucro, dirigida por un directorio de empresarios de alto prestigio y con objetivos de autosostenibilidad en el mediano a largo plazo. El ajuste que significó este cambio de "status" jurídico, objetivos y de estrategia fue más prolongado de lo que en inicio se imaginó.

En agosto de 1996, el Directorio de la Fundación solicitó la renuncia del entonces Director Ejecutivo en ejercicio, hecho que posteriormente derivó en el replanteamiento de la estructura organizativa de la institución y del personal requerido para llevar adelante las actividades de promoción de exportaciones e inversiones.

Este cambio en la estructura organizativa impulsó la ejecución de ajustes, con el fin de disminuir los gastos y encontrar mecanismos que permitan la generación de ingresos para la institución. Para alcanzar estos objetivos se procedió al cierre de las oficinas en el exterior. En el mes de agosto de 1996 se cerró la oficina de Chile y en diciembre del mismo año se cerraron las oficinas de Brasil, Perú y Argentina; hubo una reducción del personal en las oficinas regionales y por lo tanto hubo reducción en los gastos.

Paralelamente, se realizaron reformas de política y metodología de trabajo de la institución que permitieron la generación de ingresos para la búsqueda de autosostenibilidad de la FUNDACION BOLINVEST.

Asimismo en el mes de noviembre de 1996, USAID/Bolivia definió a la personal que ejercería el cargo de Coordinadora de la FUNDACION BOLINVEST en USAID. Esta responsabilidad fue delegada a la Sra. Denisse Fernández. También en este mes, se procedió a dar el pre-aviso a los propietarios de las oficinas ubicadas en la Plaza Abaroa, notificando así la intención de desalojar las mismas.

Asimismo, se realizó la búsqueda de nuevas instalaciones. El traslado a las nuevas oficinas en la calle Abdón Saavedra, Sopocachi se realizó al inicio del mes de diciembre.

No obstante la etapa de transición, y conscientes del compromiso institucional, se logró continuar con varias operaciones iniciadas con anterioridad y otras nuevas, tanto en la promoción de inversiones extranjeras como en la promoción de exportaciones no tradicionales. Se avanzó muy positivamente en la preparación de las bases para acuerdos y alianzas de trabajo con entidades nacionales e internacionales.

Asimismo, se realizaron trabajos de consultoría y servicios a empresas nacionales y extranjeras, primeras experiencias en trabajos de esta naturaleza, que fueron de mucho valor para sentar las bases en este tipo de actividad.

También durante la gestión 1996 se efectuaron acuerdos institucionales entre los que figuraron:

Universidad NUR

Con el propósito de contribuir en los procesos educativos universitarios e insertar la participación de los estudiantes en el ámbito empresarial en la región, y lograr un mejor aprovechamiento del personal profesional y de expertos ligados a ambas Instituciones, FUNDACIÓN BOLINVEST firmó en Julio de 1996 un Convenio de Cooperación Interinstitucional con la Universidad NUR.

Las actividades que podían realizarse de manera conjunta bajo este Convenio contemplaban:

- Prácticas guiadas de carrera
- Servicio a la comunidad mediante elaboración de proyectos u otros,
- Investigación académica, elaboración de tesis, encuestas y estudios, etc.

Bajo este Convenio se realizaron varias actividades, como una auditoría de empresa ligadas a la importación y comercialización de insumos agropecuarios, se recibió apoyo en la realización de un estudio de mercado para calzados y ropa infantil, y se brindó asesoramiento e información para un estudio de caso en producción de cochinilla y carmín.

CIRAD FLHOR

El Centro de Cooperación Internacional en Investigación para el Desarrollo de Francia -CIRAD FLHOR, es una de las entidades de mayor reconocimiento a nivel mundial por los trabajos que realiza en la adecuación de técnicas de producción agrícola. El CIRAD tiene su Central para la región latinoamericana en Colombia, y en Santa Cruz cuenta con técnicos especializados en investigación en piña y algodón.

Con el propósito de establecer un Programa de Promoción para el Cultivo de Piña para el departamento de Santa Cruz, se estableció inicialmente un acuerdo de trabajo conjunto de investigación, producción y extensión, a partir de tres parcelas demostrativas establecidas por PROATEC (Los Tajibos, Clara Serrano y Warnes) y las cinco parcelas del CIRAD (El Vallecito, Santa Barbara y Manechi).

FAN - Fundación Amigos de la Naturaleza

Se realizó un primer acercamiento con la Fundación Amigos de la Naturaleza, con el propósito de desarrollar proyectos de producción y exportación de flores y frutos exóticos silvestres de los bosques.

PROEXPORT- Colombia

El relacionamiento y la cooperación mutua entre la FUNDACIÓN BOLINVEST y Proexport de Colombia tuvo sus inicios en 1994 y 1995 respectivamente, durante las presentaciones sectoriales que realizó Bolinvest en Colombia, como parte de su labor de promoción de exportaciones e inversiones.

En 1996 se pudo concretar un mayor acercamiento de las dos instituciones mediante una serie de actividades conjuntas, presentaciones, estudios, itinerarios, asesoramiento en general, etc., las mismas que dieron como resultado final un requerimiento de apoyo institucional de la FUNDACION BOLINVEST en muchas de sus actividades en el país.

Asimismo, Proexport ofreció cooperar con la FUNDACIÓN BOLINVEST a establecer un acuerdo con Bancoldex para promocionar proyectos de inversión en Bolivia y la exportación de bienes intermedios desde Colombia para su terminación en Bolivia y comercializarlos en países del Mercosur. Por otra parte, Proexport compartió con la FUNDACIÓN BOLINVEST la asistencia técnica brindada con consultores colombianos en sectores diversos del país.

Colonias Japonesas

La FUNDACIÓN BOLINVEST tomó contacto con las colonias Yapacani y Okinawa, así como con JICA y el Centro Tecnológico Agropecuario -CETABOL. A raíz de esto, se elaboró un plan de actividades para 1997 con estas entidades, de manera de establecer un acercamiento y el establecimiento de convenios de cooperación interinstitucional.

Commonwealth Development Corporation - CDC

El CDC es una institución británica dirigida a apoyar el crecimiento de países en vías de desarrollo, a través de la inversión en una amplia gama de industrias, ya sea por cuenta propia ó por medio de participaciones, préstamos o inversiones mediante socios nacionales o extranjeros.

Durante la visita de un destacado grupo de funcionarios del CDC, se hizo una presentación de las actividades de la FUNDACION BOLINVEST y se planteó la conformación de una alianza de trabajo para la identificación de proyectos de inversión.

Cámara de Integración Boliviano Colombiana (Bogotá).

Esta Cámara fue creada en Colombia (Agosto de 1996), y se firmó con la FUNDACIÓN BOLINVEST, un acuerdo institucional recíproco orientado a la promoción de inversiones en Bolivia y desarrollo de las exportaciones no tradicionales de ambos países.

En la gestión 1997, se llevó a cabo la auditoría de la gestión 1996, cuyos resultados fueron satisfactorios.

Se realizó la selección y contratación del nuevo Gerente de la Regional Cochabamba, Sr. Hugo Valdivia, del Adjunto a la Dirección Ejecutiva, Sr. Gonzalo Viera, del Jefe de la Unidad de Manufactura en Madera, Sr. Roberto Saíenz, del Encargado de Sistemas de Información, Sr. Oscar Paz y de la Sra. María Elena Arellano, Recepcionista.

Se elaboró el Reglamento Interno de Personal, Política Salarial y el Sistema de Evaluación del Empleado.

Se elaboró el Plan Anual 1997.

Se logró un contacto con Susan Brandway, representante de la UNCTAD con base en Estados Unidos para involucrar a la FUNDACION BOLINVEST en el programa de competitividad en colaboración con el Wharton Business School.

Se elaboró un nuevo Plan de Trabajo Sectorial (hasta abril de 1998) para enmendar el plan de trabajo original presentado en el Acuerdo Cooperativo firmado con USAID en marzo de 1996.

Se elaboró la estrategia institucional 1998 – 2002.

Se realizó el Seminario de “Responsabilidad Social” conjuntamente con la CEPB, la Federación de Empresarios de La Paz, el Proyecto Harvard de la Universidad Católica Boliviana, Fundación Quipus. Esta fue la primera actividad del propuesto Centro de Pensamiento “Think Tank” de la FUNDACION BOLINVEST.

Asimismo, durante 1997 se firmaron Convenios interinstitucionales, los mismos que detallamos a continuación:

- Firma de convenio con la Fundación Sercal de Chile, institución de contraparte para las actividades de la FUNDACION BOLINVEST en Chile.

- Firma de convenio con la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestal de la Universidad de Chile. A través de este convenio se facilitó la identificación de técnicos, estudiantes/practicantes en el área forestal y de manufactura de madera.
- Firma de convenio con la Universidad Privada del Valle *UNIVALLES* el mismo permitió contar con el apoyo de universitarios que deseaban realizar sus prácticas e investigaciones en áreas de interés de la Fundación.
- Firma de convenio con la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.
- Firma de una carta de entendimiento con el "Danish Import Promotion Organization" (DIPO).
- Firma de un convenio de Cooperación Recíproca con la Cámara de Comercio Argentino – Boliviana. En dicha institución, la FUNDACION BOLINVEST contaba con una oficina para la promoción de los productos bolivianos en el mercado argentino.

Siguiendo con el primer semestre de la gestión 1998, se realizó un taller de Desarrollo Organizacional dirigido por el Lic. Mario Blanco, con el objetivo de mejorar el clima organizacional de la institución.

Se invitó a la empresa Berthin Amengual y Asociados a realizar la auditoría financiera de la gestión 1997 cumpliendo con los términos de referencia y requisitos proporcionados por USAID/Bolivia.

Se realizó la contratación de un contador, Sr. José Illanes, en reemplazo de la Sra. Rossmery Rodríguez, quién presentó su renuncia a la institución por motivos personales.

Se recibió la aprobación del Centro de Migraciones Internacionales "CIM" de Alemania para la contratación y financiamiento de un experto en comercialización de productos orgánicos por un año para la institución. En junio de este año se incorporó el Sr. Heinz Peter Mang.

Se elaboró el Plan Operativo Mayo – Diciembre de 1998. Este plan fue elaborado con un nuevo formato que permitió un estrecho seguimiento a las actividades planificadas, así como al monitoreo de las metas establecidas por Unidad Especializada y Gerencia Regional.

Se elaboró la Memoria Institucional 1996-1997.

Se desarrollaron nuevos formularios para la recopilación de información y resultados de las empresas y organizaciones beneficiarias de los servicios de la institución.

Se realizó un control técnico y presupuestario bimensual del programa con la PL/480, USAID y la Embajada de Dinamarca.

Se supervisó la implementación del "Programa Alpaca" financiado por el "Danish Import Promotion Office" de Dinamarca y la Embajada de Dinamarca.

Se presentaron los servicios de la FUNDACION BOLINVEST a la Vice-Presidencia de la República.

Se definió el cierre de la Unidad de Minería con la renuncia del Ing. Marcelo Ardúz por el bajo nivel de actividades en el sector y los niveles de recuperación de costos de dicha unidad.

Se presentaron los servicios de la FUNDACION BOLINVEST al programa PROMMI (Sucre), financiado por la Comisión Europea. Este programa fue un cliente potencial de los servicios de la FUNDACION BOLINVEST para atender los requerimientos de micro y pequeñas empresas en los sectores de madera, confecciones y joyería.

Se desarrolló el estudio de viabilidad del proyecto "Fondo de Inversión para Pequeñas Empresas".

Se desarrolló el proyecto de Industrialización de Fibra de Llama en coordinación con el Daiwa Institute for Research del Japón.

Se elaboró un perfil de proyecto para la creación de una Comercializadora de Productos Agrícolas.

Se realizó la presentación del Proyecto de Investigación e Industrialización de la Saponina a la Embajada Real de los Países Bajos.

Se realizó la presentación del Proyecto "Alpaca" a la Embajada de Dinamarca.

Se realizaron negociaciones para la participación activa de la FUNDACION BOLINVEST en el "Proyecto de Desarrollo del Sector Hortofrutícola" financiado por el Gobierno de Suiza e implementado por el Centro de Comercio Internacional y el IBCE/CADEX.

Se realizó un seguimiento a la aprobación del Proyecto "Apoyo a la Pequeña Empresa" por parte del Fondo Multilateral de Inversiones.

Se realizaron reuniones de análisis con ACIDI-VOCA para la formulación conjunta de un proyecto en el sector agrícola.

Se elaboró el Informe Anual 1998 para USAID/Bolivia.

En el primer semestre de 1998, la FUNDACION BOLINVEST firmó Convenios Interinstitucionales entre los que figuran:

- Firma de un convenio con la Cámara Nacional Forestal, Bolfor, Promabosque para el estudio de veinte nuevas especies de maderas alternativas.

En el segundo semestre de la gestión 1998 y en reemplazo del Sr. Gonzalo Viera, se realizó la contratación del nuevo Adjunto a la Dirección Ejecutiva, Sr. Juan Carlos Vacaflor.

Se planteó una modificación a la actual estructura orgánica de la FUNDACION BOLINVEST, en respuesta a la orientación comercial que ahora tiene la institución. Sin embargo, se definió no realizar ningún cambio hasta la culminación del Acuerdo Cooperativo con USAID/Bolivia.

Se concluyó la elaboración de la "Memoria Anual" de la FUNDACION BOLINVEST, correspondiente a la gestión de 1997.

Se concluyó positivamente la auditoría financiera de la gestión 1997, realizada por la firma Berthin Amegual.

En lo referente al área técnica se elaboró el Plan Operativo para la gestión de 1999, con un horizonte de planeación comprendido entre los meses de enero – agosto.

Se mejoró el sistema de recolección de información primaria, sobre la base de los Formularios de Base y Seguimiento. Se desarrolló una base de datos de gestión de información (Sistema Integrado de Información Gerencial - SIIG) con el objetivo de administrar más ágilmente los datos recolectados por la Fundación. Dicha base de datos, fue alimentada con los datos acumulados y vigentes provenientes del SAR y fue capaz de emitir los reportes correspondientes.

Se presentó el informe final del Proyecto Promoción de las Exportaciones y Atracción de Inversiones No. I030300 a la Secretaría Ejecutiva PL/480.

También durante el segundo semestre de 1998, se firmó:

- Un convenio de cooperación Interinstitucional con la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia CEPB, para la custodia e intercambio de documentación.

Como resultado de las actividades realizadas durante el segundo semestre de 1998, se logró registrar 733 beneficiarios de servicios de mercadeo y 655 beneficiarios de servicios de transferencia tecnológica. Con estos resultados se ha superado ampliamente las metas establecidas para estos indicadores a septiembre de 1999.

El indicador "número de beneficiarios asistidos con servicios de mercadeo" fue superado en un 251%, y el indicador "número de beneficiarios asistidos con servicios de tecnología" fue rebasado en 282%.

En cuanto al indicador "Valor Comercializado", éste alcanzó un valor de US\$ 3.8 millones aproximadamente en el período del segundo semestre de 1998. El valor acumulado a diciembre de 1998 alcanzó a US\$ 235 millones que correspondieron al 98% de la meta establecida para la finalización del Convenio, en septiembre de 1999.

En la gestión 1999 con respecto al área administrativa financiera, se prepararon los términos de referencia para la Auditoría Financiera por el ejercicio terminado en diciembre de 1998.

Se preparó la "Memoria Anual" de la FUNDACION BOLINVEST, correspondiente a la gestión de 1998.

Se hicieron las gestiones técnico – legales para el inicio del Proyecto BID, de Apoyo a la Pequeña Empresa Industrial.

Se entregaron las cartas de pre-aviso a todo el personal, con fecha 30 de septiembre de 1999.

El Directorio recibió y aceptó la renuncia de la Sra. Yvette A. de Antezana como Directora Ejecutiva. Se realizaron todas las gestiones para la contratación de un nuevo Director Ejecutivo. Luego de la convocatoria pública y del proceso de selección, se contrató al Sr. Ramiro Ortega Landa, en reemplazo de la Sra. Antezana.

En junio de 1999 se realizó la firma del convenio con el Banco Interamericano de Desarrollo – BID, para la ejecución del "Programa de Apoyo a la Pequeña Empresa Industrial" No. ATN/ME-6242-BO, por un monto de US\$ 3.000.000 y un plazo de 4 años.

Se prepararon, varios proyectos con el objetivo de ser presentados a organizaciones y agencias de cooperación internacional. Dichos proyectos, pretendieron rescatar las experiencias acumuladas por la FUNDACION BOLINVEST, para continuar brindando apoyo a algunos sectores productivos.

En el primer semestre de 1999, en cuanto a Convenios Interinstitucionales se refiere, se sentaron las bases para la firma de un convenio de cooperación Interinstitucional con el Instituto Boliviano de Normalización y Calidad IBNORCA, con el objetivo de formar un bloque institucional más compacto y complementar servicios.

Se realizaron los acercamientos para la firma de un convenio Interinstitucional con el Servicio de Asistencia Técnica - SAT, con quienes se identificó un espacio de trabajo muy prometedor.

**IV. PROGRAMA DE
PROMOCIÓN A LAS
EXPORTACIONES**

IV. PROMOCION DE EXPORTACIONES

La FUNDACIÓN BOLINVEST priorizó los sectores de Agricultura, Agroindustria y Manufactura en Madera para desarrollar su labor en la promoción de exportaciones, apoyando a empresas nacionales en la identificación de mercados y compradores extranjeros.

En la promoción de exportaciones, la labor de la FUNDACION BOLINVEST permitió un incremento en el valor de las exportaciones de las empresas con las que trabajaba, de US\$. 7.0 millones en el segundo semestre de 1.996. El total acumulado al 31/12/96 se incrementó en 49.3% con respecto al año anterior.

Las exportaciones no tradicionales en la gestión 1996, tuvieron un incremento importante con relación a 1995, destacándose los sectores de Agroindustria, Agricultura y Manufactura en Madera y en menor escala, los sectores de Cuero y Textiles que de igual forma generaron también interesantes volúmenes de exportación.

En términos regionales, la contribución del departamento de Santa Cruz en el segundo semestre de 1996 fue la más importante. Alcanzó un valor de US\$. 3.4 millones, equivalente al 48% de los resultados totales. Le siguieron en importancia La Paz con el 39% y Cochabamba con el 13%. Sin embargo, considerando los resultados del año 1996, el departamento que más contribuyó a lograr los resultados en exportaciones fue La Paz con el 52%, seguido de Santa Cruz y Cochabamba.

Durante la gestión 1997, las actividades relacionadas a la promoción de exportaciones fueron muy intensas. El trabajo se efectuó a nivel nacional con más de 50 empresas exportadoras y organizaciones campesinas.

Dentro del proceso de promoción de exportaciones se brindó asistencia técnica en post cosecha, mercadeo de los productos ofertados, difusión de normas arancelarias, para arancelarias, exigencias de los mercados demandantes y apoyo en procesos operativos de exportación.

En la promoción de exportaciones, la labor de la FUNDACION BOLINVEST permitió un incremento en el valor de las exportaciones de las empresas con las que se trabajaba en el orden de US\$ 27 millones durante 1997. El total acumulado al 31 de diciembre se incrementó en 13.42 % con respecto a los resultados acumulados a diciembre de 1996.

La meta establecida por USAID en exportaciones al 30 de abril de 1998 ascendió a US\$ 182 millones. Esta meta fue superada a diciembre de 1997 en un 25.7% aproximadamente.

Los resultados que más contribuyeron al logro de las metas en la promoción de exportaciones fueron el sector de agroindustria, agricultura y manufactura de madera. Estos sectores lograron el 92.5% de los resultados obtenidos en 1997.

En el primer semestre de 1998 en el área de promoción de exportaciones, se realizaron intensas labores destinadas a la promoción de los siguientes productos bolivianos:

- Hierbas Naturales
- Palmitos
- Tés Frutales
- Prendas de vestir en alpaca y algodón
- Ropa interior femenina
- Puertas macizas de madera (aberturas)
- Envases de vidrio
- Plumeros
- Flores

Asimismo, se entregó una interesante oferta de bananos de la empresa *CHAPARE EXPORTA S.R.L.* a potenciales importadores argentinos.

En la promoción de exportaciones en 1999, la labor de la FUNDACION BOLINVEST permitió un incremento del valor exportado por las empresas con las que se trabajó de mas de 2.4 millones de dólares en el primer semestre de 1999, logrando el equivalente apoyo a las exportaciones no tradicionales del país. Con este resultado, el valor acumulado de dicho indicador ascendió a US\$ 241.675.000 a junio de 1999, con lo que la meta establecida para agosto de 1999, fue superada en un 24% (Total Acumulado: US\$ 241.675.000 vs. Meta: 182.000.000). Como resultado de las actividades se logró registrar 302 beneficiarios de servicios de mercadeo y 380 beneficiarios de servicios de transferencia tecnológica. Con estos resultados se superaron ampliamente las metas establecidas para estos indicadores. En cuanto al Valor Comercializado, se pudo ver que pese a que el sector exportador del país estaba atravesando por un momento particularmente difícil, la FUNDACION BOLINVEST logró por su intermedio alcanzar un valor comercializado de US\$ 2.313.907 en el semestre, con lo cual se acumularon US\$ 237.538.307, que prácticamente significó el logro de la meta establecida para 1999 en cuanto a ese indicador se refiere.

UNIDAD AGROPECUARIA

UNIDAD AGROPECUARIA (UA)

A manera de una introducción general sobre las actividades realizadas por la Unidad Agropecuaria, para luego detallar las actividades por producto, presentamos este acápite.

A partir del 15 de abril de 1996 se creó oficialmente la Unidad Agropecuaria coordinando y fusionando las actividades desarrolladas por la Gerencia Regional La Paz, Santa Cruz y Cochabamba en temas relacionados al sector agrícola y al Proyecto de Asistencia Técnica a Pequeños Productores (PROATEC).

En el transcurso del período noviembre / diciembre 1996 se brindó apoyo a diferentes organizaciones campesinas y pequeñas empresas en comercialización de productos agropecuarios.

La agroindustria tuvo un crecimiento notable en la gestión 1996 en base a subproductos de soya y girasol, algodón, maíz, y con un buen repunte en los productos derivados de la caña de azúcar (azúcar morena, azúcar blanca refinada, meladura, chancaca, y alcohol).

Para 1996, la Unidad Agropecuaria contemplaba en su plan de actividades los siguientes aspectos:

- Dar continuidad a los proyectos desarrollados durante las dos primeras fases del proyecto PROATEC.
- Identificar nuevos productos con potencial de exportación y ejecución de sub-programas para la promoción de los mismos.
- Promocionar exportaciones de productos agropecuarios, en estrecha coordinación con las actividades de promoción de inversiones y de desarrollo agroindustrial.
- Identificar empresas y prestar servicios de consultoría para el desarrollo de nuevos proyectos de inversión y exportación.
- Identificar entidades afines a FUNDACIÓN BOLINVEST, para el establecimiento de convenios interinstitucionales de trabajo y obtención de apoyo financiero.

En la gestión 1996, la FUNDACION BOLINVEST realizó un proyecto de transferencia de tecnología - PROATEC bajo las siguientes modalidades

- El Proyecto de Asistencia Técnica a Pequeños Productores (PROATEC) comenzó sus actividades en el mes de enero de 1993 cuya primera fase concluyó en el mes de mayo de 1994; la segunda fase se llevó a cabo desde junio de 1994 hasta noviembre de 1995.

- Estas dos fases fueron apoyadas financieramente por la Secretaría de PL-480. Desde el mes de noviembre de 1995 hasta octubre de 1996 se redujo substancialmente el programa, manteniéndose únicamente al Gerente del Programa con recursos de la FUNDACIÓN BOLINVEST; en este período se realizó el seguimiento de las actividades implementadas en las primeras fases pero no se pudo ampliar la cantidad de productos ni se extrapoló la experiencia a otras zonas. Sin embargo, se dio gran énfasis en actividades de apoyo en comercialización a varias organizaciones campesinas y pequeñas empresas exportadoras.
- En noviembre de 1996 comenzó sus actividades la tercera fase de PROATEC, bajo el financiamiento de la Secretaría de PL/480, teniendo como objetivo principal la transferencia de tecnología de producción desarrollada en las primeras fases de PROATEC a otras zonas. Un objetivo, también de gran importancia fue identificar nuevos productos que tuvieran potencial exportable, para adaptar una tecnología productiva a las condiciones agroecológicas y socio económicas de los productores bolivianos.
- El plan de actividades para el corto plazo se dividió en dos grandes sectores: el primero dirigido a dar continuidad a los trabajos que se realizaron en las dos primeras fases priorizando aquellos productos que presentaron mejores resultados en aspectos productivos y de comercialización, este fue el caso de la frutilla, piña y haba y el segundo de identificación de nuevos productos con potencial de desarrollo y la ejecución de sub programas para el desarrollo de los mismos.

En el año 1997, los productos promocionados a nivel internacional por la FUNDACIÓN BOLINVEST fueron considerados dentro de la estructura boliviana como productos agropecuarios no-tradicionales.

La priorización de los subsectores y productos estuvo dada en función al potencial productivo y comercial. La identificación de los mismos partió de la experiencia existente en el país en producción y/o exportación y de acuerdo a la identificación de mercados potenciales que hacían vislumbrar perspectivas para el desarrollo de estos productos. Basándose en los criterios mencionados se priorizaron los siguientes subsectores con sus respectivos productos:

El *subsector de hortalizas y frutas frescas* en la gestión 1997, mostró un importante potencial de desarrollo debido a la gran diversidad agroecológica que existió en el país, a la producción exenta de agroquímicos que pudo darse siguiendo los pasos necesarios convalidada como producción orgánica y a la existencia de mercados que permitieron su comercialización.

Durante la gestión de 1997 y en cuanto al subsector de los *colorantes* se refiere, el crecimiento en la demanda junto a la existencia de zonas con gran potencial agroecológico para la producción de estos colorantes, permitió un desarrollo muy importante de la producción y exportación de achiote, cochinilla y cúrcuma.

En cuanto al subsector de los *Productos Orgánicos*, éste fue priorizado por la Unidad Agropecuaria en base al crecimiento de la demanda de productos "saludables y amistosos con el medio ambiente" ligado al gran potencial que presenta Bolivia, en virtud a la baja utilización de agroquímicos empleados por los agricultores.

En 1997, el subsector de los *cereales andinos*, más allá de presentar productos exóticos y por este motivo con buena demanda, fueron a su vez "cereales" con características nutritivas superiores a los cereales tradicionales como el trigo, maíz, y sorgo entre otros, factor que influyó favorablemente en su desarrollo.

Por otro lado, en 1997 se pudo afirmar que aproximadamente el 41% del territorio boliviano estaba cubierto por bosques de diferentes características y en diferentes pisos ecológicos. Esto brindó una gran diversidad de productos no maderables que pudieron ser explotados de los mismos.

En cuanto a *granos y cereales* se refiere, este subsector presentó un desarrollo productivo muy importante gracias a la potencialidad agroecológica en los departamentos de Santa Cruz, Tarija, Chuquisaca y Beni; este hecho junto a la creciente demanda de estos productos en los mercados regionales hizo que la FUNDACION BOLINVEST priorice este subsector dentro sus actividades de la gestión 1997. Los productos priorizados en una primera etapa fueron: el arroz y frijol producidos en el departamento de Santa Cruz para ser exportados principalmente a Colombia, Perú y Brasil.

Asimismo, y con el afán de ampliar y diversificar la oferta exportable nacional, la Unidad Agropecuaria encaró una serie de actividades dirigidas a alcanzar este objetivo. Es así, que a través de consultores nacionales e internacionales se trabajó en transferencia de tecnología en la producción de frutilla, piña, motojobobo, cochinilla y amaranto. También, se brindó apoyo técnico a productores tradicionales de estos mismos cultivos para que mejoren en forma significativa la productividad y calidad de su producción.

Entre otras actividades realizadas por la Unidad Agropecuaria durante 1997 estuvo el enfocar tres grandes áreas de acción:

1. Promoción de las exportaciones de productos agrícolas con potencial probado de exportación.
2. Actividades dirigidas al incremento de la oferta exportable y diversificación de la misma.
3. Actividades de soporte que se encontraban en estrecha relación con las dos primeras.

En el primer semestre de 1998 se contactaron nuevas empresas, tanto en la parte productiva, comercial, como en la de servicios, con las cuales se logró importantes resultados.

En 1998, los resultados de los esfuerzos realizados por la FUNDACION BOLINVEST para comercializar los diferentes productos de la oferta agropecuaria exportable del país, permitieron atraer a nuevas empresas interesadas en recibir apoyo comercial en la identificación de empresas demandantes de sus productos y consecuentemente, buscar mecanismos para mejorar sus precios en la comercialización o recibir asistencia especializada en la identificación de nuevos mercados para ampliar sus exportaciones.

El nivel de avance de actividades con las diferentes empresas e instituciones fue variable, con algunas de ellas se llegó a concretar actividades de transferencia de tecnología a través del "staff" de la Fundación, consultores nacionales e internacionales. Asimismo, se llevaron a cabo importantes esfuerzos de apoyo en la comercialización de productos, diagnósticos productivos y consultorías puntuales.

En el mes de abril de 1998, se realizaron importantes reuniones con la organización STOAS, institución holandesa de enseñanza agrícola interesada en implementar un proyecto de capacitación para exportadores agrícolas bolivianos.

Por otra parte también en abril de 1998, se iniciaron conversaciones con el *INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGROTECNOLOGICAS (ATO-DLO)* de la Universidad de Wageningen, para encomendar un estudio sobre el potencial de la quinua y la separación de la saponina. Se sostuvo una reunión de trabajo en la sede de esta institución, con el fin de acordar los términos de la propuesta de estudio de investigación sobre la quinua y sus componentes.

Se continuó con la activa promoción de productos bolivianos de los diversos sectores, especialmente productos agroindustriales, textiles, y madereros.

Se organizó y ejecutó un interesante y productivo itinerario en Cochabamba y Santa Cruz para la empresa argentina *SAN SIMON S.A.*, interesada en establecer una planta en Bolivia de deshidratado de frutas bajo la modalidad de "joint-venture" con una empresa boliviana.

En el semestre comprendido entre julio y diciembre de 1998, la Unidad Agropecuaria se concentró en continuar apoyando sus proyectos de asistencia técnica productiva, consolidar mercados para los productos que se encontraban promocionando, abriendo mercados para nuevos productos y realizando algunas actividades adicionales, como seminarios de comercialización, consultorías y participación en ferias internacionales.

En cuanto a comercialización, el segundo semestre de 1998, se apoyó en la exportación de café orgánico, piretro, tara y nuez de la Amazonía. Estos logros en comercialización, estuvieron acordes al potencial comercial de algunos productos bolivianos en los mercados internaciones.

En lo que se refiere a la asistencia técnica productiva, se continuó apoyando a sus programas de piña, frutilla, cochinilla, amaranto, ganado lechero y soya orgánica.

En este segundo semestre de 1998 se trabajó con las mismas organizaciones contactadas durante el primer semestre, pero se dio especial énfasis a la cooperativa "El Campesino" para la exportación de nuez de la Amazonía, al Programa Agroquímico en la comercialización de piretro, Fideos Coronilla en la comercialización de fideos de arroz, Eximpaz para la promoción de café orgánico y por último a Urrit para la comercialización de semilla de tara. Adicionalmente, durante este período de julio a diciembre de 1998, se captaron las siguientes demandas de productos agrícolas:

- Maracuyá con certificación orgánica
- Quinoa orgánica
- Amaranto con certificación orgánica
- Cacao orgánico
- Ajo orgánico
- Plátanos pequeños (baby banana) en frascos
- Coco raspado orgánico
- Aceite de coco orgánico
- Nuez de la amazonía orgánica (Almendra - Paranoute)
- Palmitos envasados
- Frijol negro orgánico
- Frijol rojo orgánico

Por otro lado en cuanto a exportaciones al Perú, se identificaron a las siguientes empresas importadoras para colocar soya, frutilla y habas:

- Schroeder (Soya y derivados, en especial harina)
- INDAA (frutilla/ fresa)

La visita a "Schroeder" tuvo por objetivo obtener información sobre este grupo alemán dedicado a la comercialización de harina de pescado.

La visita al "INDAA" tuvo por objetivo identificar los requerimientos de importación de frutilla, la entrevista se realizó con el Gerente General conector del comercio exterior. Se identificaron necesidades de importación para frutilla de primera, de segunda y de tercera, mientras que la visita a Savoy Brandt tuvo por objetivo identificar demandas potenciales de productos de la oferta boliviana agropecuaria como es el caso de las habas.

Las actividades desarrolladas por la Unidad Agropecuaria durante el periodo enero-septiembre de 1999, se enmarcaron en el desarrollo de cultivos con potencial exportable, en programas de asistencia técnica productiva, en la apertura y consolidación de mercados para los productos con posibilidades de exportación pre-identificados por la institución y en la ejecución de otros proyectos adicionales, contemplados en el plan de actividades de la gestión y los objetivos de la FUNDACION BOLINVEST; entre éstas, la organización y participación en seminarios de comercialización y ferias internacionales, así como la ejecución de consultorías específicas.

De igual manera se trabajó en asistencia técnica para el desarrollo, apertura y consolidación de mercados en café orgánico, quinua convencional y orgánica, castañas, algodón convencional, frutas de clima templado, camarones de agua dulce, espárragos, piretro y olivos, entre otros. En lo que se refiere a actividades de apoyo y venta de servicios, se procedió con la administración de un proyecto de desarrollo de la producción lechera en la población de Huarina del departamento de La Paz, y a la ejecución de trabajos de consultoría para los Municipios de *El Torno* y *Yapacaní* del departamento de Santa Cruz, *Unidad del Trópico en el Chapare* y procesamiento de cítricos para la zona de San Julián, etc.

Para el período 1999, la Unidad Agropecuaria (UA) definió la priorización de los siguientes productos:

- Amaranto
- Café (orgánico y convencional)
- Castaña y derivados
- Otros productos agrícolas

Asimismo, los trabajos de asistencia técnica en el desarrollo de nuevos productos con potencial exportable representaron una gran importancia para la Unidad Agropecuaria de la FUNDACION BOLINVEST, ya que el sector agropecuario nacional presentó una alta dependencia de las exportaciones centralizada en unos cuantos pocos productos, principalmente "commodities", que tuvieron una marcada variabilidad en su cotización internacional. Los productos identificados por la institución para ser apoyados a través de asistencia técnica, en producción principalmente, tenían la característica de contar con mercados estables pre-identificados; las actividades desarrolladas que se enmarcaron dentro de la potencialidad tecnológica y económica, como en lo social y cultural de los beneficiarios, en todos los casos buscaron minimizar impactos negativos en el medio ambiente.

ACHIOTE

En 1997, el *ACHIOTE* fue producido bajo apoyo de la Unidad Agropecuaria en los departamentos de Santa Cruz, Beni y La Paz.

AJO

En el mes de diciembre de 1998 se visitó la empresa *ROYACO EXPORTACIONES - IMPORTACIONES* de Lima, Perú, quienes estaban interesados en varias ofertas de productos agrícolas bolivianos, principalmente ajo. Las importaciones de ajo de esta empresa provenientes de Bolivia se encontraban paralizadas debido a las restricciones fitosanitarias existentes en el Perú. Las medidas sanitarias, fito y zoo sanitarias presentaban un fuerte potencial proteccionista no sólo en el Perú sino en todas partes del mundo.

Uno de los productos en los que se dedicó mayor esfuerzo en comercialización fue el ajo producido tanto por el programa piloto de la Fundación Bolivia Exporta en el departamento de Tarija, como por agricultores de Tarija y Potosí y la empresa *CYCASUR S.A.*

Aún se estaban realizando gestiones a través de la Secretaría de la Comunidad Andina para que se suspenda la prohibición para la importación del ajo boliviano al Perú.

ALFALFA PELETIZADA

Con el propósito de introducir la Alfalfa Peletizada de la empresa boliviana *ALPEL S.A.* en el mercado peruano, se identificaron a las siguientes empresas/personas interesadas en la misma:

- Haras Rancho Fátima.
- Haras Río Santa
- DYMSA
- EQQUS S.A.
- Dr. Manuel Rossemberg Barrón
- Dr. César Rabanal

En el mes de octubre de 1998, se preparó un itinerario para la empresa *ALPEL*, el mismo que comprendió a las siguientes empresas:

- MONTANA PROAVICO-SANIVET
Nutrición y alimentación animal.
- Sr. Francisco Zarak
Director Gerente. Asociación
de Criadores de Caballos de Carrera.
- César Macera Representaciones.
- EQQUS S.A.
- Escuela de Equitación

- Manuel Rosseberg
Agraria. Departamento Zootecnia.
- Ana María Trelles
Asociación de Porcicultores.
- Criadero Buena Vista: caballos de paso
- Criadero Montalván
Caballos de paso

El mencionado itinerario se ejecutó exitosamente el 2 y 3 de noviembre de 1998.

ALGODÓN

En 1996, el rubro *ALGODON* fue uno de los de mayor crecimiento por las excelentes condiciones en el mercado internacional. En 1996, se contó con 6 desmotadoras en funcionamiento con un déficit de un 35% para cubrir la producción. Para procesar la producción de 100.000 hectáreas se requerirían 20 desmotadoras, cosechadoras mecánicas, tractores compactadores de algodón y equipo auxiliar que en total fluctuaría en una inversión de 20 millones de dólares.

ALGODON ORGANICO

Después de realizadas varias gestiones en los meses de julio, agosto y septiembre de 1998, recién en octubre se contrató a un experto alemán en *ALGODÓN ORGANICO*, Dr. James Vreeland, quien brindó asistencia técnica al Programa (*CARE*) en producción y desmotado de algodón arbóreo.

Dentro de las actividades desarrolladas por el Dr. Vreeland, se visitaron diferentes zonas de producción, brindando una serie de recomendaciones técnicas a los productores de algodón orgánico de la zona de San Ignacio de Velazco.

Las actividades con la empresa *CAYSA* comenzaron durante el primer semestre del año 1999. Esta empresa tenía como principal objetivo el acopio, procesamiento y la comercialización del algodón producido por sus accionistas y por otros productores independientes. Después de una identificación de posibilidades de exportación a países limítrofes, se definió enfatizar de forma inicial en el mercado peruano. La estrategia de promoción estuvo muy bien encaminada por nuestra oficina en Lima, gracias a la cual se pudo concretar un primer envío de 2.000 de los 22.000 qq ofertados. Por los contactos establecidos con diversas empresas del sector textil se estimó que en el segundo semestre del año 1999 se podría concretar la exportación del stock en saldo.

También durante el primer semestre de 1999, se prosiguió con el seguimiento de las pruebas de desmotado e hilado para la industrialización de la fibra de algodón nativo que durante este semestre fue producido de forma orgánica en la zona de San Ignacio de Velazco, al norte de Santa Cruz.

ALIMENTOS

En el primer semestre de 1996, la empresa *DILLMANN* exportó la suma de US\$. 78,392 de los cuáles US\$. 73,577 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST; sus exportaciones fueron al Perú, Estados Unidos y Brasil.

En este semestre, la empresa *INBEAL* (Industria Beneficiadora de Alimentos) fue removida de la lista de empresas activas de FUNDACIÓN BOLINVEST por problemas de cumplimiento con una empresa en España y Perú. *INBEAL* sin embargo, logró solucionar sus problemas y pidió nuevamente ser incluida en la lista de empresas activas de FUNDACIÓN BOLINVEST. Como resultado se reportó que en el primer semestre exportó un total de US\$. 315,350, siendo US\$. 100,800 atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. En el segundo semestre exportaron US\$. 479,664, siendo US\$. 50,460 atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. Los mercados fueron Inglaterra, Francia, Japón y España.

La empresa agroindustrial *ALBORADA SRL* exportó en el primer semestre US\$. 175,000 de harina de trigo integral, sin atribución para FUNDACIÓN BOLINVEST. En el segundo semestre exportó US\$. 232,000 del mismo producto, siendo US\$. 116,000 atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. El mercado fue el Perú. En 1996 *ALBORADA* se capitalizó para duplicar a 800 ton/mes su oferta exportable y pidió apoyo de FUNDACIÓN BOLINVEST principalmente para entrar al mercado chileno.

ALIMENTO BALANCEADO PARA PECES

En el mes de diciembre se visitó el Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero. (*FONDEPES*) en Lima Perú, con el propósito de presentar la oferta boliviana de alimento balanceado para peces.

El *FONDEPES* mostró particular interés por el alimento balanceado para Tilapia (un tipo de pez de cría), para lo cual solicitaron especificaciones técnicas del alimento balanceado ofrecido por la empresa boliviana *Arco Iris* (Cochabamba).

AMARANTO

En el primer semestre de 1998, la Unidad Agropecuaria desarrolló un programa de producción de amaranto como cultivo puro para *CEDEAGRO* (*Centro de Desarrollo Agropecuario*), organización no gubernamental que trabaja en la provincia Mizque del departamento de Cochabamba); la primera fase se culminó en el mes de junio del año 1998 y contempló la implementación de parcelas demostrativas y de investigación, las mismas que posibilitaron la validación de tecnología desarrollada en el Perú.

Los rendimientos alcanzados fueron de aproximadamente 2.5 TM/ha, niveles superiores al promedio nacional. Estos resultados permitieron implementar la segunda fase del programa que fue la extrapolación de la tecnología validada en

las parcelas demostrativas a parcelas productivas. Así también, se apoyó en gestión para la donación por parte de la Fundación A. J. Van Rump de una trilladora de amaranto, lo que facilitó el proceso de post cosecha de este producto.

En el segundo semestre de 1998, se tuvo una primera reunión con el Ing. Damien van der Hayden, asesor de *CYCASUR* (Tarija), donde se analizaron las posibilidades de poder trabajar en forma conjunta en la producción de amaranto en algunas zonas de Tarija. En agosto del mismo año se tomó contacto nuevamente con *Cycasur*, con la finalidad de definir algunos aspectos de la metodología con la que trabajaría la FUNDACION BOLINVEST.

En noviembre se realizaron todas las gestiones tanto a nivel del *Centro de Investigación en Cultivos Andinos, CICA*, como de la Aduana Nacional para la compra y recepción de semillas de amaranto procedentes del Cuzco, las mismas que sirvieron para establecer 18 hectáreas de este cultivo en Mizque y los Valles de Tarija. Ese mismo mes, se definieron las actividades con las contrapartes tarijeñas para la siembra en diferentes localidades. Resultado de las reuniones sostenidas y acuerdos contraídos, se definió poner en ejecución el trabajo estableciendo ocho hectáreas bajo el sistema propuesto, teniendo como contraparte a *CARITAS - Tarija* y a *INTERCOMUNAL DIOGRACIO VIDES*, bajo la supervisión de *Cycasur*.

Con *Cedeagro* en Cochabamba también se definieron las zonas y superficies de siembra de amaranto en las diferentes áreas de Mizque, habiéndose establecido la siembra de aproximadamente 13 hectáreas distribuidas en 14 comunidades.

En el primer semestre de 1999, se obtuvo la primera cosecha de Amaranto en la que la Unidad Agropecuaria participó intensivamente mediante los cultivos experimentales. Una vez realizada la primera cosecha se enviaron las muestras y se inició el mercadeo del producto.

En este semestre de la gestión 1999, y con el propósito de difundir la experiencia obtenida en la producción de amaranto, en el programa desarrollado en la zona de influencia de la localidad de Mizque del departamento de Cochabamba, se implementó un nuevo módulo en varias comunidades del valle central de Tarija con las instituciones *Caritas e Intercomunal Diogracio Vides*. Bajo el asesoramiento de la Unidad Agropecuaria, *CARITAS/INTERCOMUNAL y DIOGRACIO VIDES*, apoyaron la producción de amaranto en el Valle Central de Tarija. Una parte de los agricultores que recibieron asistencia técnica y financiamiento de parte de estas instituciones, se decidieron a participar de la experiencia de producción de amaranto con fines de exportación. La Unidad Agropecuaria brindó la asistencia técnica en el cultivo de amaranto convencional a los agricultores y a los extensionistas de ambas ONG's. En el mes de junio de 1999 se inició la cosecha y trilla del amaranto el cual se comercializaría en los meses de julio a septiembre.

La Unidad Agropecuaria desarrolló un programa de producción de amaranto como cultivo puro, que hasta el mes de junio de 1999, contempló la implementación de parcelas demostrativas y de producción, las mismas que posibilitaron la validación de tecnología desarrollada en el Perú.

AZUCAR MORENA

En el primer semestre de 1998, se prestó asistencia en comercialización de chancaca (azúcar morena en bloques) en el mercado holandés. Los resultados de este trabajo nos indicaron que se requería mejorar el proceso productivo para la obtención de bloques de mejor calidad y la adecuación de todo el proceso productivo a normas orgánicas de producción.

En 1999, los resultados obtenidos por la FUNDACION BOLINVEST fueron satisfactorios; se identificaron algunos mercados y se pudo concretar un contrato por 1.000 TM para ser exportadas a Inglaterra; posteriormente también se realizaron gestiones para la exportación de este producto a Alemania.

BANANO DESHIDRATADO

En la gestión 1999, la FUNDACION BOLINVEST promocionó el banano deshidratado de la empresa *CERETAR - SAN MARCOS*, en el mercado europeo, habiendo identificado un cliente interesado en la adquisición de 180 Tm anuales. Dado el requisito de certificación orgánica del cliente, la FUNDACIÓN BOLINVEST inició actividades de asesoría en torno a la certificación orgánica de los proveedores de materia prima, así como en lo referente a la ampliación de la capacidad de deshidratado, que permitió proveer la demanda identificada.

CAFE

En el año 1996, el Programa Café de Calidad de los Yungas en sus módulos "*Celccar*" y "*Cofinter*" entró en su última etapa de ejecución cuando se contó con la aprobación de la prórroga en el término de duración del programa por la Secretaría de PL - 480.

En 1997, el *CAFÉ* fue producido en los departamentos de La Paz, y Santa Cruz. Y sus principales mercados se encontraron en Europa, Estados Unidos y Japón.

Durante el primer semestre de 1998, la empresa acopiadora y comercializadora de café *EXIMPAZ* que trabajaba con cooperativas campesinas establecidas en los Yungas, recibió apoyo principalmente en la exportación de café orgánico tanto a Holanda como al Japón.

El impacto de estas exportaciones fue muy importante ya que se logró precios muy por encima de los obtenidos por los exportadores de café convencional boliviano.

Durante el primer semestre de 1998 y junto con la Asociación Nacional de Exportadores de café (ANDEC) se realizó un trabajo a largo plazo, el mismo que comenzó con la implementación de un laboratorio de control de calidad, la capacitación de técnicos especializados en taceo de café y mercadeo del café boliviano a nivel internacional.

Se analizó la posibilidad de implementar un programa enfocado al desarrollo del sector productivo mediante la transferencia de tecnología productiva desarrollada por la Federación Colombiana de Café en el Valle del Cauca. Para este efecto, se estimó la visita de dos expertos colombianos, quienes realizaron un diagnóstico de la factibilidad de implementación de este programa y de la extracción de muestras de café para introducir en un programa de mercadeo en el Japón.

En el segundo semestre de 1998, se apoyó la implementación de un programa de mejoramiento de la calidad del café en algunas zonas productoras de café. Para ello, se contrató a dos expertos colombianos de la Federación Colombiana de Café quienes desarrollaron una experiencia similar en el Valle del Cauca, Colombia. Del 17 al 25 de agosto de 1998, se realizó la consultoría para identificar las zonas que presentaban oferta ambiental ideal para la producción de cafés especiales en la zona de los Yungas, Departamento de La Paz. Este trabajo de consultoría fue realizado por los ingenieros Antonio Caballero, experto en oferta ambiental, y Eduardo Micolta, experto en producción de café.

En este segundo semestre de 1998, la empresa *EXIMPAZ-CELCCAR* exportó dos nuevos contenedores de café orgánico, ambos a la empresa holandesa Tradin Organic Agriculture. El primer contenedor se exportó en agosto de 1998 y el segundo en diciembre del mismo año. La Unidad de Agricultura reportó la venta de 4 contenedores de Café orgánico a Tradin Organic Agriculture en los meses posteriores a su visita organizada por la FUNDACION BOLINVEST a Santa Cruz. En el seguimiento de las conversaciones sobre su visita, se confirmó el interés de esta compañía de continuar comprando café orgánico de Bolivia.

CAFÉ ORGANICO

En el primer semestre de 1999 si bien se pudo apreciar que existió una caída significativa en los precios de las materias primas en general y del café en particular, el crecimiento de la demanda por productos orgánicos presentó un comportamiento creciente lo que unido a un desarrollo de la oferta permitió que la FUNDACION BOLINVEST pueda incrementar las exportaciones de café orgánico.

Durante la campaña agrícola 1998/1999 se re-iniciaron las exportaciones al mercado alemán; este éxito fue gracias al trabajo en la apertura de este nuevo mercado para el café boliviano a través del envío de muestras y conversaciones con el principal ejecutivo alemán. La apertura de este mercado se logró con el apoyo de las oficinas de la FUNDACION BOLINVEST en Holanda.

Si bien en una primera fase el apoyo en las exportaciones de café orgánico se concentró principalmente en la empresa *EXIMPAZ*, los resultados obtenidos permitieron que otras instituciones y empresas se apersonen a la *FUNDACION BOLINVEST* para que se les brinde apoyo en la comercialización de su producción. Ese fue el caso de la *FEDERACION DE PRODUCTORES DE CAFÉ (FEDECAFE)* que en representación de un gran número de productores pidió que la Unidad Agropecuaria comercialice el café orgánico producido por sus afiliados. Durante el primer semestre de 1999 se procedió al envío de muestras a varias empresas importadoras de café en Europa, las cuales mostraron mucho interés por el producto.

En la gestión 1999, se apoyó a la *Cooperativa de productores de café orgánico* localizada en Coroico, departamento de La Paz en la exportación de café orgánico al mercado holandés. Asimismo, esta cooperativa tuvo para la cosecha 1998/1999 disponibilidad de dos contenedores de café orgánico para exportación, los mismos que fueron comercializados con apoyo de la Unidad Agropecuaria en el segundo semestre del año.

La Cooperativa de productores inició sus actividades de comercialización de café orgánico apoyado en la certificación de las parcelas de distintas organizaciones de productores como Alto Lima. La Unidad Agropecuaria apoyó en la certificación biológica.

Durante el primer semestre de 1999, se procedió a la capacitación en el manejo de cafetales e industrialización bajo normas internacionales de producción "orgánica" o "ecológica". Asimismo se procedió a la certificación de producción orgánica. Durante el segundo semestre del mismo año se estimó que la producción obtenida en las áreas certificadas sería exportada como producción en transición, lo que podría derivar en mayores ingresos para los productores de la zona.

La Cooperativa de productores de café orgánico, *ASOCAFE*, fue apoyada por la Unidad Agropecuaria para la introducción de su "estimulante" al mercado europeo. Después de la búsqueda de mercado y apoyo se esperaba que el primer contenedor salga a principios de octubre de 1999.

CAMARONES

Del 31 de agosto al 8 de septiembre de 1998, llegó a La Paz el señor Jorge Rosa, experto brasileño en producción de camarones de agua dulce, para brindar asistencia técnica a *CAMANDES*. En octubre se recibió el informe del Ing. Rosa, en el que señalaba las buenas posibilidades para el camarón de agua dulce en la zona de Espejos de Agua en Taipiplaya, provincia Caranavi, Departamento de La Paz.

En 1999 con el apoyo de la Unidad Agropecuaria, *CAMANDES* recibió la visita de un especialista brasileño que los asesoró en aspectos puntuales relacionados al manejo y cultivo de camarón.

CASTAÑA ENTERA Y PELADA

Basándose en la oferta de castaña entera y pelada se estableció un trabajo de mercadeo en varios países europeos y en el Japón; se esperaba que en el segundo semestre de 1998 se pudieran concretar exportaciones.

Durante el mes de enero de 1999, se concretó la exportación de un contenedor de castañas con 140 cajas de la empresa *EL CAMPESINO* con destino final al puerto de Los Angeles en los Estados Unidos para la empresa *INDO MED*.

Así también se pudo concretar un contrato de venta de ocho contenedores de 20 pies para la empresa *KLINKENBERG*.

CAYU O MARAÑON

En el año 1997, el cayú o marañón fue cultivado en los departamentos de Santa Cruz y Beni respectivamente, siendo los mercados nacional e internacional los demandantes de esta nuez.

En el primer semestre de 1998, la institución *MINGA* apoyó el desarrollo del sector agropecuario de la zona de influencia de San Ignacio de Velasco en el departamento de Santa Cruz. Uno de los rubros de importancia en la zona fue la producción de cayú o marañón. Se contrató a un experto en manejo de este producto de la Empresa Brasileña de Pesquisa Agropecuaria, quién determinó una estrategia y un paquete tecnológico que permitió rehabilitar este cultivo.

En el segundo semestre de 1998, se apoyó en la capacitación de dos técnicos de *MINGA* en el "Manejo y Transformación de la Castaña de Marañón". Esta capacitación se realizó en la Empresa Brasileira de Pesquisa Agrícola, Embrapa, en Fortaleza, Brasil; la misma fue un éxito, habiendo ampliado los conocimientos técnicos del personal de esta asociación, lo que permitió una mejora productiva de los cayusales localizados en San Ignacio de Velasco. En noviembre se dio seguimiento a las aplicaciones de las modificaciones necesarias en la planta piloto de beneficio de nuez de marañón. De acuerdo a informaciones de su asistente de producción, Manfred Bienert, las mismas se encontraban en ejecución.

COCHINILLA

En 1997, se la produjo bajo apoyo de la Unidad Agropecuaria en los valles del departamento de Chuquisaca; sus mercados mas importantes fueron: Perú y la Unión Europea.

En agosto de 1998, se recibió el informe presentado por el Prof. Eduardo Irala, extensionista contratado por la FUNDACION BOLINVEST, para el manejo de la cochinilla. Durante la última semana de septiembre se realizó un viaje a

Camargo para realizar una supervisión de las actividades que se venían desarrollando con Cideri; el nivel de infestación fue muy bueno.

De acuerdo al cronograma de seguimiento establecido en el Proyecto, en octubre se efectuó una nueva visita a la localidad de Camargo, zona donde se encontraba una de las parcelas demostrativas, la misma que fue establecida de forma conjunta con Cideri. Como resultado del seguimiento efectuado pudo comprobarse, por un lado, el excelente prendimiento de la cochinilla infestada y, por otro la satisfactoria recuperación de las plantas que se encontraban pasando por un severo estrés hídrico.

En 1999, la institución PROAGRO recibió apoyo en comercialización de cochinilla que producían los agricultores que recibieron asistencia técnica por parte de los técnicos de la Unidad Agropecuaria.

CUERO ECOLOGICO

En 1997, el cuero ecológico fue desarrollado en el departamento de Pando, y los mercados objetivo fueron Brasil y Japón.

CURCUMA

(Producto cultivado en forma tradicional en el departamento de La Paz). En 1997, la identificación de canales de comercialización permanentes, hizo posible un desarrollo productivo muy importante

ESPARRAGOS

En septiembre de 1998, se realizó una consultoría para la *Cámara Departamental de Exportadores de La Paz (CAMEX)* para determinar las posibilidades de producción de espárrago en los departamentos de Cochabamba y Santa Cruz. Para ello, se contrató al Ing. Fausto Robles, experto peruano en producción y comercialización de espárragos.

Tanto en el departamento de Santa Cruz como en Cochabamba, se procedió a la realización de talleres para difundir la experiencia peruana en producción y comercialización de espárragos. Posterior a los talleres, se realizaron visitas de campo para conocer las características del producto, donde algunos empresarios mostraron interés en implementar parcelas productivas.

FLORICULTURA

En el subsector floricultura, la empresa *FLORES BOLIVIANAS S.A. (FLOBOLSA)*, que inició su ciclo exportador a partir del mes de septiembre del 1995, continuó exitosamente el desarrollo de esta actividad en 1996. Los mercados fueron Estados Unidos, Argentina y Paraguay.

Debido a esta situación promisorio, *FLOBOLSA* firmó un acuerdo con la FUNDACION BOLINVEST para implementar 7 nuevas hectáreas de flores (claveles y gypsofilias). Entre enero y junio de 1996, *FLOBOLSA* totalizó exportaciones por US\$. 94,811, de los cuales US\$. 51,332 son atribuidos al esfuerzo de BOLINVEST.

En el segundo semestre, *FLOBOLSA* exportó un total de US\$. 41,000 de los cuáles US\$. 12,000 es atribuible a FUNDACIÓN BOLINVEST.

Durante el año 1996, la empresa *PERASPAMPA* cumplió su calendario exportador sin dificultades. En el primer semestre, *PERASPAMPA* anotó exportaciones por US\$. 104,000 de los cuáles US\$. 41,600 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST, por la asistencia técnica prestada a dicha empresa. En el segundo semestre, el cliente exportó US\$. 114,000 de los cuáles US\$. 36,800 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. Los mercados de *PERASPAMPA* fueron Argentina y EE.UU. Esta empresa firmó un acuerdo de expansión de 2 hectáreas de claveles con fondos de FUNDACIÓN BOLINVEST que provinieron del Banco Mundial.

El subsector florícola boliviano, necesita de inversiones extranjeras que puedan aumentar su producción a niveles que permitan reducir los fletes que se paga principalmente cuando se quiere exportar a los Estados Unidos.

FLORES DE CORTE

Durante 1999, la FUNDACION BOLINVEST continuó un programa de asistencia técnica en flores de corte, que fue cofinanciado por el servicio de voluntarios de Holanda PAH de Holanda y contó con la presencia del experto, Sr. Peter Van der Werf. Lo realizado durante el primer semestre de 1999, completó las visitas del citado experto, las mismas que se iniciaron a fines de 1998.

La asistencia técnica estaba orientada a temas productivos y de postcosecha. Las empresas beneficiadas con este programa fueron:

- *Flores del Sur Ltda.*
- *Florallex*
- *La Maison*

FRIJOL

Después de que en 1998 se identificó un mercado potencial para frijol en Colombia y la posibilidad de establecerse alianzas estratégicas entre productores colombianos y bolivianos para su producción, se tomó contacto con diversas instituciones interesadas en el proyecto.

Como primera fase se contrató a un consultor especialista para la elaboración de un primer diagnóstico productivo, cuyo objetivo fue identificar las zonas que

reunían las condiciones más adecuadas para las variedades demandadas en dicho mercado.

En octubre 1998 se visitó la empresa *GLOBE NATURAL* de Lima Perú con el propósito de analizar las posibilidades para la colocación de productos priorizados de la oferta exportable boliviana especialmente Frijol Negro Caraota, Frijol Rojo Tinto y Habas.

FRUTAS

En el mes marzo de 1999 se elaboró una propuesta para un estudio de mercado para la comercialización y procesamiento de frutas de Yapacaní, el cual fue encarado de forma conjunta entre *CEPAC* y la *FUNDACION BOLINVEST*.

Con la suscripción del convenio de consultoría se dio inicio a la elaboración del estudio, el cual fue muy similar al propuesto a Plan Internacional para el *MUNICIPIO EL TORNO*.

FRUTAS Y HORTALIZAS

En el primer semestre de la gestión 1998, de manera conjunta entre la Unidad Agropecuaria, la Gerencia Regional Santa Cruz y el *CIRAD FLHOR* (organismo de apoyo tecnológico del gobierno de Francia), se organizó un proyecto dirigido a promover el procesamiento de frutas y hortalizas en los valles y llanos tropicales. Para ello, se realizaron diversas inspecciones a plantas existentes en Cochabamba y Santa Cruz, así como visitas de cuantificación de la capacidad productiva de las principales zonas frutícolas, a objeto de definir un plan de asistencia técnica a las industrias establecidas y el diseño de nuevas, acordes a la producción regionalizada.

FRUTAS SILVESTRES (EXOTICAS)

En el año 1997, las frutas silvestres como el motojobobo, el achachairú y el ocoró, fueron producidas en la zona de San Julián en el departamento de Santa Cruz. Los principales mercados demandantes se encontraron en la Unión Europea.

FRUTILLA

La *ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PRODUCTORES DE FRUTILLA* (Cochabamba) conformada en 1998, agrupó a 19 asociados localizados en las provincias de Kanata (Cercado), Sacaba, Quillacollo, Cliza y Capinota. La relación con la *FUNDACION BOLINVEST*, se inició en 1994, con demandas de asistencia técnica en procesos productivos de parte de la Asociación.

En 1996 para la puesta en marcha de un programa, en una primera instancia se realizó la contratación del Ing. Mario Contreras extensionista a cargo del Sub Programa. Posteriormente se procedió a la identificación de los beneficiarios, para lo cual se realizaron viajes a varias zonas productoras y se realizaron contactos con instituciones dedicadas al desarrollo del sector agropecuario.

Como resultado de este trabajo se pudo iniciar el programa en tres zonas: *El Torno* y *Samaipata* en Santa Cruz, y una parcela manejada por *PROAGRO* en Chuquisaca. Una vez identificados los productores se procedió a la importación de plantas madres de la variedad "Selva" procedentes de California / USA. Las 32.500 plantas importadas llegaron al país en fecha 21 de noviembre de 1996 y fueron distribuidas a las tres zonas de trabajo del programa.

A comienzos del mes de diciembre de 1996, se realizó la supervisión del desarrollo de las plantas constatándose que el material vegetativo llegó en perfecto estado y su nivel de prendimiento fue altamente satisfactorio.

El vivero establecido en Samaipata permitió al Sub-Proyecto contar con un considerable número de plantines, los cuales fueron introducidos a nivel de parcelas campesinas, con lo cual se mejoró de manera significativa la calidad de la frutilla producida a nivel regional.

En 1997, la frutilla fue producida y apoyada con asistencia técnica integral en los valles mesotérmicos y la zona tropical de Santa Cruz, los Yungas de La Paz y los valles de Chuquisaca. Los mercados potenciales para esta producción fueron: Argentina, Brasil y Estados Unidos.

En el primer semestre de 1998 y conjuntamente con la institución *QHANA* se trabajó en el mejoramiento de la producción de frutilla y amaranto en las provincias Nor y Sud Yungas del departamento de La Paz

Bajo el asesoramiento de la *FUNDACION BOLINVEST SAG/C S.A.* estableció un importante proyecto frutícola en la localidad de Mairana, dentro del cual la Unidad Agropecuaria brindó asistencia técnica en producción intensiva de frutilla, partiendo de material vegetativo de alta calidad importado de California / USA.

En forma complementaria se elaboró un estudio sobre mercados potenciales y una estrategia de comercialización, que contemplaba principalmente la exportación a Estados Unidos y la comercialización en el mercado local de un lote de 100 Tm de fruta fresca. Este proyecto permitió hacer realidad las expectativas de *FUNDACIÓN BOLINVEST* de exportar frutilla fresca a mercados internacionales.

La empresa *ASA* estableció 2 Has. de cultivo de frutilla en los llanos orientales, bajo sistemas intensivos de producción con el propósito de ofertar esta fruta fuera de temporada, durante los meses de invierno. Esta estrategia permitió alcanzar los mejores precios registrados hasta la fecha en el mercado interno.

En el segundo semestre de 1998, y una vez concluido el viaje de seguimiento a la zona de producción de Yungas (Suniquilla - Chulumani), en julio se realizó el seguimiento al manejo del vivero, el mismo que presentó problemas fitosanitarios. Producto de una de las visitas a la zona de influencia de Arado, se proporcionaron algunas recomendaciones de manejo de tal forma que mitiguen los problemas fitosanitarios de los productores de frutilla del Habra y la Siberia.

Del 28 al 31 de julio se visitaron las zonas de producción en Chuquisaca y Santa Cruz, con la finalidad de efectuar seguimiento a los proyectos establecidos en Zudañez con *Proagro* y en Mairana con *Sagic*. Por otra parte, se visitaron otras zonas en los departamentos de Cochabamba y Santa Cruz, ésto con la finalidad de efectuar un diagnóstico del potencial productivo, además de analizar la viabilidad de desarrollar el trabajo de transferencia de tecnología en las mencionadas zonas de Cochabamba.

El 3 y 4 de agosto se realizó un viaje de inspección a la zona de producción de Chulumani, Yungas, donde se pudo realizar un análisis de las plantas de la variedad Oso Grande que se establecieron en la zona, y proceder con la capacitación en el establecimiento de parcelas de producción de fruta, el mismo que estuvo dirigido a productores de la zona de Suniquilla.

En julio de 1998, se iniciaron los preparativos para la nueva siembra de frutilla para *SAGIC S.A.*, cuya cosecha fue destinada a Estados Unidos y al mercado local. Para lograr este objetivo se brindó apoyo de asesoría técnica realizada por Henry Obando, con quien se revisó el Plan de Siembra y Manejo de Cultivo. Se contrató un técnico de campo, Minor Aguilar, de Costa Rica, para dar seguimiento a la plantación, programación del plan de siembra y apoyo en el convenio de exportación.

En julio de 1998, se mantuvo la cosecha de frutilla, la cual fue favorecida por un alto nivel en los precios del mercado local. El consultor Henry Obando visitó la plantación a fin de asesorar en el programa de fertilización; también se apoyó en la adquisición de envases plásticos para la comercialización. En agosto se realizaron contactos con instituciones que trabajaban con pequeños productores de este cultivo como: *ASHOFRUT* y *EL VALLECITO*, dependiente de Universidad Gabriel René Moreno; esta última en convenio con *CARE* y *FAN*, en el área de Torrecillas y Siberia.

En agosto se realizó el seguimiento a la siembra de frutilla de *Sagic*; los plantines alcanzaron una superficie de 3,4 hectáreas. El prendimiento de los plantines fue superior al 95%.

En agosto se concluyeron los informes técnicos sobre comercialización y producción de frutillas para esta empresa. Además de ello, se logró definir el contrato para la exportación de 45 toneladas de frutilla a partir de noviembre. Asimismo, la fase de cosecha secuencial que se inició a mediados del mes de septiembre con la primera variedad sembrada, "Sweet Charlie", incrementó sus

niveles de 50 a 80 Kg./día/Ha; mientras que, con la variedad Camarosa, se registraron volúmenes de producción de 130 Kg./día a fines de octubre.

En octubre de 1998 se visitó a la empresa *CARLOS PASTORINO WAGNER* de Lima, Perú, para analizar las posibilidades para la colocación de productos priorizados de la oferta exportable boliviana especialmente, fresa y piña.

Por otra parte, se visitó a la empresa *GLORIA S.A.*, también de Lima Perú y se identificó cierto interés en frutilla (fresa) en pulpa. Asimismo esta empresa estuvo interesada en los siguientes productos: frutas exóticas, formulaciones para aplicaciones de soya en lácteos. La empresa desarrolló un ambicioso proyecto para introducir en el mercado peruano una mezcla de leche fresca con soya.

La transferencia de tecnología en producción de frutilla, iniciada por la *FUNDACION BOLINVEST* desde el año 1993, y los resultados alcanzados por esta actividad motivaron a varias empresas y agrupaciones campesinas en la búsqueda de una mayor eficiencia en el manejo de este producto. Esto a su vez generó la necesidad imperiosa de identificar compradores dispuestos a cerrar contratos de largo plazo. En virtud a que el demandante de la producción de todas las empresas y organizaciones era el mismo, se planteó la necesidad que la fruta obtenida en todas las zonas presente características homogéneas para poder consolidar la oferta exportable.

En busca de los objetivos señalados se brindó asistencia técnica especializada con los mismos consultores para las diferentes zonas, buscando ajustes en la tecnología pero manejando las mismas variedades, normas de clasificación, sistemas de empaque y embalaje y controles de calidad. Los resultados fueron también importantes ya que se pudo concretar la exportación de aproximadamente 17 Tm y contratos para la gestión 1999 / 2000 por más de 500 Tm entre todos los productores apoyados por la *FUNDACION BOLINVEST*.

En el primer semestre de 1999, se trabajó en la adaptación de la producción de frutilla nacional con la *Asociación de Productores de Frutilla de Cochabamba*, con la institución *AFRUTAR* de Tarija, con la institución *ARADO* (con base en Cochabamba) en la localidad de Comarapa del Departamento de Santa Cruz; con la empresa *SAGIC S.A*, *ASA* y *CAMPO LINDO* de Santa Cruz.

En este mismo semestre, ya se contaba con contratos para la comercialización de frutilla en el mercado estadounidense con la *ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRUTILLA* de Cochabamba, con las empresas *SAGIC S.A.* y *CAMPO LINDO* de Santa Cruz y con los productores campesinos afiliados a *AFRUTAR* de Tarija; se estimó que durante los meses de octubre, noviembre y diciembre de 1999, se concretase la exportación de aproximadamente 300 TM de fruta fresca y 100 TM de fruta para industrialización en el mercado local.

En el tema de frutilla, se también apoyó a *PROAGRO* con la importación de plantas madres de 5 variedades de frutilla de California y la asistencia técnica para la implementación de un vivero. En cuanto a la producción de frutilla, se introdujeron 5 variedades nuevas procedentes de California Estados Unidos el cual constituyó el material vegetativo para viveros de plantas madres cuya adaptación fue la adecuada. La tecnología fue ajustada a las características agroclimáticas de la zona, lo que permitió en el corto plazo una ampliación de las parcelas a nivel de pequeños productores.

Durante el primer semestre de 1999, la FUNDACION BOLINVEST promovió intensamente la exportación de frutilla fresca proveniente de las fincas de los asociados y la provisión de plantines de frutilla procedentes de la República Argentina. En exportaciones, se promovió el contacto entre los frutilleros y la empresa norteamericana *Global Strategy Group*; este contacto derivó en un pedido formal y en contratos de provisión.

GANADO LECHERO

En julio de 1998, se terminaron con los ajustes del Proyecto de Mejoramiento Genético del Ganado Lechero en Batallas, el mismo que fue remitido a la Secretaría Ejecutiva PL-480 para su evaluación y aprobación. También en julio se tuvo una reunión con funcionarios de la Secretaría Ejecutiva PL-480 con la finalidad de sustentar algunas modificaciones del proyecto presentadas en el último documento enviado. Como resultado de la reunión, se sugirieron efectuar algunas complementaciones y para ello, se sostuvieron varias reuniones con los directivos de *AIPPA*. Atendiendo las recomendaciones de la Secretaría Ejecutiva PL-480, se tuvo en agosto varias reuniones con los directivos de *AIPPA*, con la finalidad de definir los ajustes a realizar y de solicitar mayor información de algunos tópicos que les correspondía definir. En septiembre se culminó la elaboración del proyecto para el manejo lechero para la zona de influencia de la localidad de Batallas en el departamento de La Paz. En octubre se envió a la Secretaría Ejecutiva PL-480 el documento final.

El proyecto de mejoramiento de ganado lechero y capacitación agropecuaria *AIPPA* arrancó en el mes de junio del año 1999 luego de la identificación de problemas existentes en la zona de influencia. Luego de culminada la primera fase (compra de insumos) y la firma del contrato de servicios para la capacitación en inseminación artificial, se tuvo previsto el trabajo de asistencia técnica para el mejoramiento del hato lechero de la zona mencionada, el cual se inició a partir de la segunda quincena de julio. La Unidad Agropecuaria administró el proyecto y brindó asesoramiento técnico, capacitación y seguimiento continuo al personal contratado dentro del mismo, (4 personeros de *AIPPA*) quienes recibieron capacitación y brindaron asistencia técnica a las comunidades involucradas en el Proyecto.

JUGO DE NARANJA

Durante el primer semestre de 1999 se dio inicio al estudio de viabilidad técnica y económica de la planta extractora de jugo de naranja para la empresa CONAE, el cual serviría además de base, para la evaluación de posibilidades de implementación de proyectos similares en otras zonas, como San Julián, Yapacaní y El Torno.

MAIZ

El *maíz* empezó a industrializarse como sémola, harina precocida, "gritz", etc., en volúmenes que ya se podían exportar competitivamente. La identificación de mercados para estos productos permitió un mayor desarrollo agrícola, lo que a 1996 se encontraba restringido por desajustes en la política de acopio y distribución en el mercado nacional.

MANGOS

Durante 1996, se realizó un sondeo de mercados y la negociación con empresas holandesas para la exportación de mangos de la empresa *Nutrinol*.

Por otro lado, se llevó a cabo un interesante trabajo de investigación del mercado de Holanda para frutas frescas. Se tomó el mango como producto principal y el ejercicio fue importante para determinar que, efectivamente, es posible exportar frutas frescas, vía aérea, en volúmenes apreciables. Lamentablemente la calidad de la fruta no fue la deseada para competir con similares de Perú y México y se tuvo que cancelar el plan de exportación, luego de haber armado una adecuada logística y obtener tarifas muy competitivas.

En el año 1997, el mango contó con muchas regiones con potencial para su producción, sin embargo únicamente se exportó una pequeña producción proveniente del departamento de Santa Cruz.

MEDICINAS NATURALES

LABORATORIOS VALENCIA establecido en 1980, dedicado a la industria farmacéutica y a la agroindustria, empezó su relacionamiento con la FUNDACION BOLINVEST en 1996.

Durante el primer semestre del año 1999, el trabajo de la FUNDACION BOLINVEST con esta empresa, estuvo orientado hacia la asistencia técnica. En ese marco, se firmó un contrato con el servicio de voluntarios de Holanda PAH, para proceder con el asesoramiento en reglas Europeas del GMP; Gestión de Calidad WHO y Planes Maestros para la Creación de Manuales de Procedimientos Operativos Standard.

Mediante la ejecución del citado contrato, el experto holandés J. A. Fresen del PAH, realizó una consultoría, durante 15 días, en los temas citados en el párrafo anterior.

NUEZ DE LA AMAZONIA

En 1997, la nuez de la Amazonía fue extraída de los bosques de los departamentos de Beni y Pando. Tuvo como principales mercados los Estados Unidos, Europa y Japón.

OLIVO

En septiembre de 1998, llegó a Cochabamba el Ing. Eugenio Sotomayor, experto chileno en producción de olivo, quien realizó un diagnóstico del potencial productivo del olivo en los valles altos del departamento de Cochabamba. Durante la consultoría, se identificaron pequeñas plantaciones de olivo, que en la mayoría de los casos se trataron de árboles viejos con un gran desarrollo vegetativo, alcanzando alturas superiores a los cinco metros; también se encontraron plantas con buena floración o fructificación, pero en menor escala. En el segundo semestre de 1998, y de acuerdo a los resultados del consultor, la producción de olivos en Bolivia era factible, ya que presentó un buen potencial agrícola y a su vez existía experiencia en el manejo del cultivo e industrialización del mismo.

PALMITOS

El *PALMITO* fue otro producto que creció tanto en la producción como en la exportación, principalmente a los mercados regionales y Japón. En 1996 la FUNDACION BOLINVEST, trabajó con la empresa *Vaca Díez* en la promoción de este producto, y en la gestión 1997 se desarrolló la producción de palmito cultivado con especies, que ya se producía localmente.

En 1997 el *PALMITO* fue extraído y producido en La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Beni y Pando. Esta producción tuvo como destino: Chile, Brasil y varios países de la Unión Europea.

La empresa *PALMITOS NIKKEI*, dedicada a la producción y acopio de palmitos cultivados, en forma orgánica y convencional, en 1998 se interesó en introducir sus productos a mercados externos, proyecto para el cual recibió asistencia en comercialización y gestión. Los contactos realizados en dos ferias europeas concretaron dos posibles alternativas de exportación, a través de la empresa *Box Tree de USA* y *Urtha de Holanda*.

En el primer semestre de 1999, si bien la calidad del palmito producido por la empresa NIKKEY cumplió con exigencias internacionales, tanto la demanda como los precios del mercado internacional para el palmito, se contrayeron dramáticamente debido a la contracción económica en algunos países

consumidores y por un crecimiento significativo de la oferta de palmitos producidos en Brasil, Colombia, Ecuador y Costa Rica. Durante el primer semestre de 1999 se siguieron realizando gestiones para que las empresas *Pro Andina de Alemania*, *Tradin de Holanda* y *Primeal de Francia*, entre otras, concreten algún pedido.

PASTAS

La participación de la fábrica de Fideos *CORONILLA* en la feria de alimentos en *ANUGA*, Alemania (fines de septiembre de 1995, con apoyo de FUNDACIÓN BOLINVEST), fue considerada por los ejecutivos de dicha empresa como muy positiva. El producto, pastas (fideos) de harina de trigo y de quinua, llamó mucho la atención de los visitantes y existieron muchos interesados en el producto. En el segundo semestre de 1996, Fideos *CORONILLA* logró su primera exportación a *GEPA* de Alemania, el monto fue de US\$. 7,800. A fines de diciembre recibieron un segundo pedido por US\$. 30,000 que fue exportado a principios de febrero del 1997.

Al igual que *CORONILLA*, la empresa *SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL E INDUSTRIAL (S.A.C.I.)* logró desarrollar muy promisorios contactos a raíz de su participación en la feria de *ANUGA*, para promocionar su oferta exportable de Müsli Andino (compuesto de una variedad de granos incluyendo quinua y que es un excelente desayuno natural).

En el primer semestre de 1998, para el trabajo que se desarrolló con *Fideos Coronilla* se contemplaron dos fases, la primera se dirigió a la implementación de equipo y maquinaria para la producción de pasta en base a arroz, (ya que este producto presentaba la virtud de no contener gluten lo que permitió una diferenciación en el mercado) y la segunda fase del programa consistió en el mercadeo de las pastas en base a arroz, pastas andinas compuestas por quinua y amaranto y otros productos. En el primer semestre de 1998 se identificaron varias empresas potenciales demandantes de estos productos.

PIÑA

En 1996, y en una primera instancia se efectuó la contratación del Ing. Freddy Samos como extensionista de este Sub Proyecto, posteriormente se procedió a la identificación de los agricultores interesados en participar en el mismo.

Una vez identificados los beneficiarios, se determinó las actividades a realizar en cada zona. Así, en Clara Serrano se procedió a realizar la cosecha de la parcela demostrativa sembrada en la gestión 1995, posteriormente, y en forma conjunta a Los Tajibos, se procedió a la instalación de parcelas demostrativas. Paralelamente se brindó asistencia técnica a los agricultores que participaron en las primeras fases del proyecto y a aquellos campesinos que requirieron del apoyo del extensionista del programa.

En Warnes se instaló un vivero destinado a la reproducción de plantines a través de cormos, este trabajo fue de gran importancia para el desarrollo de la piña en Santa Cruz ya que no se contaba en ese momento con material vegetativo para aumentar el área cultivada, lo que limitó su expansión.

Entre las actividades de difusión de los resultados obtenidos en el subproyecto piña se realizaron talleres de campo con los agricultores participantes, se prestó asistencia técnica directa en cuatro haciendas cuya extensión total aproximada fue de diez hectáreas y se realizó un curso teórico práctico de tres días, donde participaron más de 50 personas, entre estudiantes de la Universidad Gabriel René Moreno, técnicos y agricultores.

En la gestión 1997, la piña se produjo en el departamento de Santa Cruz con apoyo de la Unidad Agropecuaria. Su principal mercado fue Argentina.

En el primer semestre de 1998, la empresa *HACIENDA NORITA* se destacó, entre los productores de piña asistidos por la Unidad Agropecuaria, por haber logrado un significativo crecimiento en su superficie cultivada, la cual ascendía a 20 Has en su totalidad, bajo el sistema intensivo desarrollado en gestiones pasadas por FUNDACION BOLINVEST.

Durante este mismo semestre de 1998, se intensificó la identificación de clientes potenciales en Argentina, así como el estudio de las posibilidades de exportación a Chile, previo cumplimiento de normas de fumigación y manejo de cadena de frío.

En el segundo semestre de 1998, como resultado del convenio que se realizó con *CIPCA*, se apoyó en la propagación de plantines para la introducción y mejoramiento del cultivo de piña en las provincias Sara e Ichilo. Se construyeron viveros en las siguientes comunidades: Las Piedras, 4 de Marzo, San Luis, Los Andes, Rancho Grande; se utilizaron 3.280 cormos en total. Asimismo, se dictaron dos talleres en la zona dirigidos a los promotores para que divulgaran estas prácticas en el ámbito de sus comunidades. El primero fue sobre el cultivo y el segundo sobre potencialidades de comercialización en los mercados internacionales.

En septiembre se realizaron visitas técnicas a comunidades productoras de piña: Chorolque, Avaroa y 9 de Abril, con superficies de 0.6, 0.25 y 2.5 hectáreas, esta última con 65% de pucallpa y el resto con cayena lisa; y en general, con muchos problemas en el manejo de cultivo.

A solicitud de *CEDETI* se realizaron visitas a "Barrial" y Warnes, con productores de Portachuelo. Asimismo, se realizó el asesoramiento en la cosecha de plantines y se visitaron plantaciones comerciales de piña.

Se instaló un vivero de piña en San Julián, con *CIPCA*. Se realizó un taller sobre el manejo de vivero de piña. También se realizó un seminario - taller con *CEPAC*, en la zona de "El Chore", sobre el cultivo de la piña. Se realizaron varias visitas técnicas a plantaciones de piña, en la zona de Ayacucho y se

visitaron 4 productores. Este trabajo fue realizado juntamente con los técnicos de *CIPCA*.

En octubre se realizaron visitas técnicas de evaluación a parcelas en producción en Tajibos, El Bi y el Salao, donde se iniciaron actividades de apoyo a la comercialización y exportación de piña.

Por otro lado, se hicieron evaluaciones en algunos de los viveros establecidos y se procedió a la instalación de uno nuevo en la comunidad Surutú, Cantón San Carlos, provincia Ichilo del Departamento de Santa Cruz, actividad que se llevó a cabo conjuntamente con *CIPCA* y el Departamento Agrícola del Municipio de San Carlos.

Durante noviembre se realizó también un seguimiento a los viveros establecidos en meses pasados en diferentes zonas de las provincias Ichilo y Sara, conjuntamente con *CEPAC* y *CIPCA*. Asimismo, se llevaron a cabo inspecciones de campo para el establecimiento de parcelas demostrativas y se dió asistencia técnica a los promotores agrícolas pertenecientes a el Comité de Facilitadores Agropecuarios de Yapacaní-COFAY.

En 1999, se dio continuidad a los proyectos de promoción del cultivo de piña con las entidades *CEPAC* y *CIPCA*, respectivamente, a través de talleres y reuniones de capacitación a nivel de promotores y también pequeños productores individuales. Las comunidades beneficiarias comprendieron las zonas de Yapacaní, Santa Rosa y San Julián, donde se establecieron viveros familiares y parcelas demostrativas; también se apoyó la implementación de nuevas parcelas con características comerciales.

PIÑA ENLATADA

Durante el segundo semestre de 1998 se firmó un contrato con la empresa *OXFAM* para la elaboración de un estudio de factibilidad para la producción de piña enlatada, estudio que concluyó durante la última gestión del programa.

En 1999 se elaboró un estudio para evaluar la factibilidad de producir piñas en rodajas enlatadas en su propio jugo para ser comercializadas a través de las tiendas solidarias de Europa; Proyecto que *BOLIVIAN CENTRUM ANTWERPENG* de Bélgica estuvo interesada en implementar apoyando a alguna asociación de pequeños agricultores del Chapare o Santa Cruz.

PIRETRO

El Programa Agroquímico, denominado también, Centro de Tecnología Industrial, fue creado en 1980, con la finalidad de generar sistemáticamente proyectos agroindustriales, que fueran gradualmente transferidos al sector industrial privado. Para ello, desarrollaron plantas de características piloto, que generaron ciertos niveles de productos con potencialidad de mercado. Uno de estos productos fue el extracto crudo de piretro, el mismo que fue promovido por

la FUNDACION BOLINVEST, en mercados internacionales. Adicionalmente, uno de los elementos críticos en estos procesos de generación de oportunidades industriales de inversión, lo constituyó la provisión de materias primas agrícolas; en este caso específico, la flor de piretro. Por esto, el Programa Agroquímico manejó el denominado "módulo agrícola" del proyecto piretro, área en la que la FUNDACION BOLINVEST manifestó su interés en participar en su administración o asesoramiento.

Con el Programa Agroquímico se trabajó desde el año 1995. En una primera fase se importaron muestras patrón para la producción de piretro, como base para producir piretro con las características demandadas por el mercado internacional.

En el primer semestre de 1998 ya se contó con producción de piretro con niveles de calidad y volúmenes acorde a las exigencias del mercado. Dada esta situación, se pudo iniciar una fase agresiva de mercadeo del producto con resultados alentadores.

En el segundo semestre de 1998, el Programa Agroquímico exportó piretro a la empresa alemana *Claus Huth*. Esta fue la primera vez que en Bolivia se registró la exportación de este insecticida natural.

En el marco del convenio de promoción de exportaciones que la FUNDACION BOLINVEST tenía suscrito con este Programa, fueron realizadas actividades de promoción y ventas de extracto crudo de piretro, habiendo éstas alcanzado el volumen total de 240 litros. Dichas exportaciones se realizaron a la Empresa Alemana *Claus Huth*, contacto generado por acción de la FUNDACION BOLINVEST. La FUNDACION BOLINVEST, brindó también asistencia técnica, al modulo agrícola del proyecto piretro (producción de flores de piretro), mediante la consultoría realizada por el experto holandés en flores de corte, Sr. Peter Van der Werf.

En 1999, se continuaron con las exportaciones de piretro al mercado alemán, (a un cliente que fue identificado por la Unidad Agropecuaria). Durante el primer semestre de 1999, se realizó la exportación de aproximadamente 240 litros de piretro crudo al 20%.

PRODUCTOS ORGANICOS

Se contrató al consultor alemán, Dr. Hans Glasmeier, con el objetivo de identificar productos agrícolas y agroindustriales que tengan potencial de ser exportados como productos orgánicos una vez se realicen adaptaciones y mejoras tanto en su etapa productiva como de post - cosecha.

Para alcanzar el objetivo de la identificación de productos con potencial exportable se realizaron visitas tanto a empresas agroindustriales que contaban con productos exportables como a centros de abasto para conocer productos nacionales producidos dentro de los diferentes pisos ecológicos existentes en el país.

El eje central del país, compuesto por los departamentos de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz, presenta características agroecológicas que sintetizan en gran medida la realidad productiva del país en su totalidad. Así, dentro del plan de actividades desarrollado por el mencionado consultor durante 1996, se realizaron visitas a las capitales de estos departamentos.

Como conclusión del informe del consultor, se determinó que existían varios productos con mucho potencial para su desarrollo, entre los que se pudo destacar el amaranto, tarwi y achachairú, entre otros.

En la gestión 1999, el trabajo encomendado a la FUNDACION BOLINVEST fue el de realizar un diagnóstico, basado en una inspección de campo, para determinar la factibilidad de iniciar en el corto plazo un proceso de certificación orgánica para los sistemas de producción implementados a nivel de pequeños agricultores asistidos por la *UNIDAD DEL TROPICO* del Trópico en el Chapare, donde se asistían a 60 familias de forma directa.

La inspección, siguiendo lineamientos de certificación, se realizó en una muestra de 12 parcelas de agricultores, la cual determinó la posibilidad de implementar un proceso de producción orgánica de forma gradual. El informe fue enviado a la dirección ejecutiva de la *UNIDAD DEL TROPICO* para que tomen una decisión en torno a iniciar actividades conjuntamente con la FUNDACIÓN BOLINVEST.

PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS

Durante la gestión 1999 se elaboró una propuesta de consultoría para realizar un estudio de producción y mercado de productos hortofrutícolas del *MUNICIPIO EL TORNO*, el cual estuvo dirigido a establecer estrategias de producción y comercialización. La propuesta presentada incluyó un trabajo de investigación de forma conjunta con *El Vallecito* (Unidad de investigación dependiente de la UAGRM). En el mes de junio de 1999, se realizó una presentación a nivel de promotores agropecuarios de las comunidades beneficiarias de la propuesta del estudio, con la cual se dio inicio al contrato de consultoría para la ejecución del trabajo señalado *OXFAM*.

QUINUA

Con el propósito de incrementar las exportaciones de quinua y la identificación de mercados para la saponina de quinua, en 1996 se efectuó un estudio de mercado para estos productos. Este documento sirvió como base para la elaboración de una estrategia para el desarrollo del sector quinuero en el país.

En el año 1997, la quinua fue producida en los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, siendo a este año sus principales mercados: Perú, Estados Unidos, Europa y Japón.

En el primer semestre del año 1998, la empresa *JATARY* localizada en Oruro dedicada al acopio, procesamiento y comercialización de quinua en Francia, recibió el apoyo de la FUNDACIÓN BOLINVEST, quienes brindaron asistencia técnica en gestión financiera, teniéndose como objetivo la concreción de un crédito por aproximadamente cien mil dólares, dinero que les sirvió de capital de operación para el acopio de la quinua de un número significativo de pequeños productores campesinos.

Paralelamente a los trabajos que se vinieron desarrollando en el mercadeo de quinua, tanto orgánica como convencional de *CECAOT* se apoyó en la certificación orgánica de la producción campesina afiliada a esta institución a través de la empresa *IMO Control*. Asimismo, se les brindó apoyo en la identificación de interesados en panojas de quinua, como plantas ornamentales.

En julio de 1998, se apoyó a la empresa *JATARY* en la gestión de un crédito por US\$ 50.000 ante el Banco Nacional de Bolivia para capital de operaciones. Este crédito, y su desembolso, fueron aprobados por el banco lo que permitió a esta empresa mejorar su sistema de acopio de quinua en los departamentos de Oruro y Potosí.

En 1999 y luego de la visita del dueño de *Tradin* a Bolivia se tomó contacto y se hizo el seguimiento de las actividades en curso y los asuntos pendientes tanto con la Fundación como con otras organizaciones.

También en 1999 se contactaron nuevas empresas, tanto en la parte productiva, comercial como en la de servicios, con las que se logró importantes resultados. El nivel de avance de actividades con las diferentes empresas e instituciones fue variable, con algunas de ellas se llegó a concretar actividades de transferencia de tecnología a través del personal de la Unidad Agropecuaria, de consultores nacionales e internacionales, apoyo en la comercialización de productos, diagnósticos productivos y consultorías puntuales.

Durante el primer semestre de 1999, las actividades de la Unidad Agropecuaria se concentraron en consolidar los mercados de aquellas empresas e instituciones apoyadas en la comercialización de sus productos durante la anterior gestión, y a la vez se amplió este servicio a nuevas empresas que entraron en producción y/o exportación de productos agropecuarios.

En la gestión 1999, la Unidad Agropecuaria apoyó en la certificación de las parcelas agrícolas ya que se identificó un mercado potencial, especialmente el Europeo, para la quinua biológica. Adicionalmente, la empresa *QUINUA BOL* tuvo como a uno de sus socios a la francesa *MARKAL*, lo que le dió mejores condiciones para la exportación de su producto.

QUINUA ORGANICA

Se apoyó a la organización potosina *CECAOT* en la apertura del mercado americano de quinua orgánica. Estas negociaciones duraron hasta el segundo semestre del 99, se espera finalizar las mismas con la exportación al menos de un contenedor.

SAPONINA DE QUINUA

En el primer semestre de 1998, la institución *ATD - DLO* presentó una propuesta para realizar una investigación sobre la industrialización de la saponina a partir de la harina escarificada de la quinua. La propuesta fue revisada y ajustada por la *FUNDACIÓN BOLINVEST* y presentada para su financiamiento a la Embajada de los Países Bajos.

Este trabajo tuvo un gran impacto en el sector quinuero ya que permitió la comercialización de la saponina, lo que dio como resultado un incremento significativo en los ingresos de los productores de este pseudo cereal.

En el segundo semestre de 1998, y con el fin de realizar una promoción lateral de la flor de quinua y en el interés de conocer las posibilidades y mecanismos para inscribir esta variedad en las subastas de flores, se tomó contacto con el Instituto de Investigaciones de aspectos relacionados con las flores y plantas *CPRO-DLO*. Dicho instituto, al igual que *ATO-DLO*, se dedica a la investigación de nuevas variedades y posibilidades para la industria de la floricultura y de plantas, semillas, esquejes y toda la actividad relacionada con este negocio en que Holanda es uno de los países más avanzados. El señor Dick Mastebroek fue el científico que dió autorización a un productor holandés para inscribir las dos variedades "Carina" y "Dorado" de *Chenopodium* cultivada. Nuestro interés radicó en conocer el método de producción y posibilidades de cooperación técnica que nos permitan ser competitivos y mejorar nuestro producto.

SAZONADORES

En octubre de 1998 se visitó la empresa *IADA* con el propósito de analizar las posibilidades de introducir en el Perú sazonadores para pollos (gallinas) de industria boliviana.

SINGANIS, VINOS Y CERVEZA

Con el propósito de analizar la posible introducción de vinos, singanis y cerveza boliviana al mercado peruano, en diciembre 1998 se visitaron dos de las empresas peruanas más grandes en el rubro de licores. Para esta labor, se visitaron las siguientes empresas:

- Supermercados E. Wong
- EDICAL

La visita a Supermercados Wong en Lima, Perú, sirvió de mucho para conocer el sistema de compras, de mercadeo y comercialización de esta cadena de supermercados, que para el segundo semestre de 1998, fue el más grande del Perú.

La visita a la empresa *EDICAL* contó con la importante contribución del señor A. Fernández, quien trabajó con vinos provenientes de la región de Mendoza (Argentina), y tenía proyectada la importación de ron de Colombia.

SOYA ORGANICA

La sociedad *SIBIO S.A.*, compuesta por diversos productores ecológicos estableció en el primer semestre de 1998, conjuntamente con seis pequeños productores de soya, un proyecto para la exportación de soya orgánica al mercado europeo. El proyecto abarcó un cultivo de 605 Has, el cual fue asesorado por la Unidad Agropecuaria en control de malezas, plagas y enfermedades, además de la correspondiente inspección de producción orgánica.

En el mes de julio de 1998, la organización *SIBIO S.A.* conjuntamente con 6 pequeños productores, recibieron asistencia técnica en el manejo y control de malezas en 605 hectáreas de soya orgánica, consultoría que fue realizada por el Dr. Antonio Bachmann, agrónomo alemán con experiencia de varios años en la Argentina. Una segunda asistencia técnica se realizó en agosto, la que tenía como finalidad capacitar a los productores y técnicos de *Sibio* en control de plagas y enfermedades, consultoría que fue realizada por el Sr. Sam James de los Estados Unidos. Ambas consultorías fueron complementadas con la inspección para la certificación ecológica, la misma que fue realizada por el consultor Andreas Scharff de Agreco de Alemania durante agosto.

Durante el mes de mayo del año 1999 se concluyó la primera etapa de cosecha de soya orgánica, la cual fue exportada a Holanda y Francia; durante el primer semestre se sistematizó la información sobre rendimientos y costos de producción, aunque el volumen total exportado alcanzó a 484 Tm para consumo animal y 81 Tm para consumo humano.

La segunda fase de cosecha se inició a fines de junio. Además de los productores de soya ya afiliados, se sumaron nuevos agricultores que contaban con certificación brindada por el instituto Bio-dinámico de San Pablo – Brasil; este grupo contaba con una planta propia beneficiadora y tenía contacto directo con clientes, pero necesitaban el apoyo en logística y manejo de carga para la exportación; estos empresarios produjeron 1.400 Tm en la campaña verano 99; en invierno produjeron girasol ecológico.

El esfuerzo para la exportación de soya orgánica a Europa fue alentadora, ya que se pudo prever que la demanda por este producto podía crecer significativamente si mejoraba la producción bajo sistemas integrales de combate de plagas y enfermedades.

SOYA Y GIRASOL

En el año 1996, se trabajó con la empresa *IOL* con sus productos torta de soya y girasol y aceites crudo y refinado de soya y girasol. Los mercados importantes en 1996 fueron Colombia y Perú, y en menor escala Chile por las restricciones en las cuotas asignadas a Bolivia.

TARA

La empresa acopiadora, procesadora y exportadora de tara *URRIT*, recibió apoyo de la Unidad Agropecuaria en el mercadeo de este producto principalmente a la República de Alemania. En el primer semestre de 1997 se contó con un contrato de exportación con embarque fijado para el mes de septiembre del mismo año.

Paralelamente se los apoyó en la consolidación de un sistema de acopio integrado por algunas ONGs con presencia en zonas productivas de tara de los departamentos de Cochabamba y Chuquisaca.

URRIT en el segundo semestre de 1998, debió realizar su primer embarque a la empresa Suiza Unipektin una cantidad de 20 TM, sin embargo, debido a condiciones ajenas a la empresa nacional, como sequía en la zona de producción y movimientos sísmicos, ésta no pudo llegar a las 20 TM sino a 7.35 TM las que fueron exportadas en diciembre. Este fue un primer contrato con esta empresa y fue la única hasta el segundo semestre de 1998, que exportó tara a los mercados internacionales, constituyéndose una empresa pionera en este producto.

Adicionalmente, se apoyó a *URRIT* en la obtención de un crédito por un monto de US\$ 7.000 del Banco Nacional de Bolivia para capital de operaciones.

TOMATE

En el primer semestre de 1998, y con el objeto de promover la producción de tomate (cuyo destino fue la industrialización), se implementó un proyecto de asistencia técnica en sistemas intensivos de producción de tomate para *ASHOFRUT*, el cual contempló la introducción de híbridos de alto rendimiento, con características específicas para procesamiento.

En la gestión 1999 y con el objetivo de ampliar la oferta exportable boliviana con productos con mercado creciente que puedan ser exportados vía aérea, se determinó introducir el cultivo de Tomate Cereza, conocido también como Tomate Cóctel, el cual fue cultivado en parcelas demostrativas bajo sistemas orgánicos. Durante el mes de abril de 1999, el proyecto arrancó con la importación de dos lotes de semilla; el primero de Alemania y el segundo de Estados Unidos; se importó un total de 17 variedades, las cuales fueron distribuidas entre 11 productores, así como a la Universidad Evangélica, la cual implementó parcelas dirigidas a la propagación de semilla.

Se coordinaron actividades técnicas con la Universidad Evangélica, *SIBIO*, *PROBIOMA* y los consultores internos y externos de la Unidad Agrícola. Esta labor permitió orientar las actividades desarrolladas a nivel de los pequeños agricultores participantes y la definición y provisión de insumos orgánicos (biopesticidas), así como la comercialización de la producción. Las parcelas fueron establecidas en San Julián y en Cuevas, cerca de la localidad de Samaipata / Santa Cruz.

Durante el primer semestre de 1999, se mantuvieron actividades de seguimiento a las parcelas establecidas y la toma de datos agronómicos para la evaluación de la adaptabilidad de las variedades e híbridos introducidos.

TUNALES

En el primer semestre de 1998, se brindó asistencia técnica en la producción tecnificada de tunas para la producción de cochinilla para la institución *CIDERI* (Chuquisaca). Esta tecnología implicó altas densidades de siembra (20.000 Pls./Ha.), fertilización y riego. Durante el primer semestre del año 1998, las plantas de tuna alcanzaron niveles de desarrollo adecuados para la infestación por lo que se procedió a esta práctica. Adicionalmente, se apoyó a esta institución con la elaboración de un diagnóstico, a través de un experto de prestigio internacional, para el mejoramiento de la fruticultura de las provincias Nor y Sud Cinti del departamento de Chuquisaca.

En el segundo semestre de 1998 a través de la institución *PROAGRO* se desarrollaron dos programas de asistencia técnica productiva; el primero en producción de tunales tecnificados para su posterior infestación con cochinilla y el segundo en producción de frutilla bajo tecnología apropiada a las condiciones agroecológicas y socio económicas de la zona. En el tema de frutilla, para el mes de julio de 1998 ya se contaba con un desarrollo adecuado de los estolones, lo que permitió su transplante a parcelas productivas.

Los trabajos desarrollados con la institución *PROAGRO* en las provincias Sudañez y Yamparaez del departamento de Chuquisaca, tanto en producción de frutilla como en cochinilla, tuvieron como objetivo dar culminación, de forma ordenada, al programa de transferencia de tecnología y, a su vez, sistematizar la información de los resultados obtenidos. De forma preliminar se pudo apreciar que los resultados eran muy alentadores, ya que en producción de cochinilla se alcanzaron los niveles esperados, lo que propició que otros agricultores, no precisamente los beneficiarios directos del proyecto, instalen parcelas productivas a su costo y con la tecnología introducida por la FUNDACION BOLINVEST.

VINOS Y SINGANIS

En agosto de 1998, se tomó contacto con el experto enólogo identificado, Ing. Eugenio Lira Montt, a fin de negociar aspectos relacionados con la consultoría

en el valle de Mizque para Cedeagro. En octubre el Ing. Lira dio asistencia técnica sobre Producción Vitivinícola, realizada en el valle de Mizque; los temas fueron la producción de viña y procesamiento de uva al nivel de bodega. Concluida la visita del consultor, y considerando la importancia de algunas recomendaciones de manejo para poder reacondicionar una considerable cantidad de vino, se tomaron en cuenta algunas recomendaciones de manejo, prioritarias para el objetivo buscado.

El CENTRO NACIONAL VITIVINICOLA DE TARIJA - CENAVIT fue un proyecto de investigación del que participó la Prefectura del Departamento de Tarija y tuvo como finalidad, facilitar las relaciones entre los productores agrícolas y los industriales. En ese sentido *CENAVIT*, buscó el apoyo de la FUNDACION BOLINVEST y se estableció una relación institucional formal que derivó en las siguientes acciones realizadas durante 1999.

- Asesoramiento técnico para la calificación internacional del Laboratorio del CENAVIT, mediante la presencia de expertos holandeses del PAH, remisión de literatura especializada proveniente de Europa y otras acciones menores.
- Apoyo en la provisión de material vegetativo para viñedos de Tarija, mediante contactos con proveedores chilenos.

YUCA

En el primer semestre de 1998, siendo un importante productor y acopiador de yuca para la producción de almidón, la empresa *INALCRUZ* amplió su área de producción para ofertar yuca fresca parafinada a fin de atender el pedido de un importante importador europeo. El contrato partió de la provisión de un contenedor de 15 Tm por mes, que se incrementó hasta alcanzar una frecuencia semanal al finalizar la gestión 1998. La Unidad Agropecuaria estuvo encargada de la capacitación a pequeños agricultores proveedores de yuca en cosecha, control de calidad en campo y en la planta de proceso y cumplimiento de normas establecidas para la Comunidad Europea.

Participación en Ferias y Seminarios

"NATURAL PRODUCTS EXPO EAST"

En la gestión de 1996, el objetivo de la visita a la *NATURAL PRODUCTS EXPO EAST* en la ciudad de Baltimore/USA fue el de realizar contactos con empresas comercializadoras de productos orgánicos para comercializar la oferta exportable de productos orgánicos existentes en el país, así también se requería identificar productos a ser desarrollados por la Unidad de Agricultura a través de PROATEC. Otro de los objetivos fue el conocer las nuevas tendencias que existen en el sector de productos orgánicos y alimentación sana "health foods" para desarrollar los trabajos en esa misma dirección.

En la gestión 1997, la Unidad Agropecuaria participó en ferias de mucho prestigio a nivel nacional e internacional, entre las que se pueden citar, la *FERIA NATUREX*, especializada en productos orgánicos que se llevó a cabo en la ciudad de Cochabamba, la Feria *EXPOCRUZ*, multidisciplinaria que se llevó a cabo en la ciudad de Santa Cruz, las ferias de *ANUGA Y BIO FACH* en Alemania; la primera especializada en alimentos en general y la segunda en productos orgánicos, y la feria *BIO FAIR* que se llevó a cabo en Costa Rica, especializada en productos orgánicos.

Así también, la Unidad Agropecuaria participó en el Seminario para Ejecutivos de *PROMOCIÓN COMERCIAL EN MERCADEO INTERNACIONAL Y PROMOCIÓN GERENCIAL DE EXPORTACIONES A LOS MERCADOS DEL OESTE EUROPEO*, auspiciado por el Centro de Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo de los Países Bajos.

Por otro lado, en el convenio suscrito entre el Centro de Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo de los Países Bajos (CBI) y la FUNDACION BOLINVEST en la gestión 1997, se ejecutaron dos programas bajo la responsabilidad de la Unidad Agropecuaria, los mismos que contemplaban una etapa de identificación de empresas con productos con potencial exportable, una segunda etapa de adaptación de los productos a las exigencias del mercado europeo y la culminación con la participación de estas empresas en una feria internacional de alto renombre.

En el programa de Frutas y Hortalizas Frescas, se culminó con la participación de tres empresas en la feria *AGF TOTAL* que se realizó en los Países Bajos y en el programa *Ingredientes Alimenticios y Productos Orgánicos*, donde participaron dos empresas.

En el mes de enero de 1998, el Centro de Promoción Bolivia (C-PROBOL), encargó oficialmente a FUNDACION BOLINVEST la responsabilidad de organizar la preparación de empresas bolivianas en la Feria Internacional de Alimentos y Bebidas *FOODEX'98* y la *FERIA INTERNACIONAL DE OSAKA* además de coordinar todas las actividades de organización con la Embajada de Bolivia en Tokio, hasta la finalización de las dos ferias.

FOODEX 98 se llevó a cabo del 10 al 13 de marzo de 1998 en el campo ferial de Makuhari de la ciudad de Tokio, donde Bolivia participó por primera vez. Esta vez, visitaron la feria un total de 87.239 personas y participaron aproximadamente 1.200 empresas de diferentes países del mundo. La FUNDACION BOLINVEST invitó a empresas de Santa Cruz, Cochabamba y La Paz para participar en este evento. *CECAOT, Cervecería Boliviana Nacional S.A., COCOIN S.R.L., Dillmann, Fideos La Coronilla, Nikkei, SAGIC y Aceite SAO* exhibieron sus productos en *FOODEX*.

En septiembre de 1998 se participó en las "*JORNADAS 98 DEL SUPERMERCADISMO ARGENTINO*", que fue una importante exposición donde se concentraron los principales proveedores de supermercados en Argentina, con el propósito de tomar contacto con los proveedores argentinos y

promocionar los productos bolivianos, especialmente en lo que se refiere a frutas frescas y vegetales. Asimismo, en el mes de septiembre de 1998 la representante de la FUNDACION BOLINVEST, a invitación directa de la Embajada de Bolivia en Argentina, participó en la 2^{da} MUESTRA INDUSTRIAL DE AVELLANEDA, en el "stand" del Mercosur; en este evento se contribuyó con una activa promoción de Bolivia, como país, y también con la promoción de productos bolivianos no-tradicionales para la exportación.

Como parte del Plan de Actividades de la Unidad Agropecuaria, para el primer semestre de 1999 se tuvo prevista la participación en dos ferias internacionales para promocionar la oferta exportable existente en el país e identificar nuevos productos con potencial exportable y para obtener información que permita conocer la tendencia de los mercados tanto en productos agrícolas convencionales como orgánicos.

Para cumplir con los objetivos trazados, se participó en la feria *BIO FACH* de Alemania especializada en productos orgánicos y en *FOODEX* de Japón, la cual abarcó la oferta agropecuaria en general.

Bio Fach / Alemania

La feria *BIO FACH* se llevó a cabo en la ciudad de Nuremberg / Alemania del 16 al 21 de Febrero de 1999. La participación de Bolivia en dicha feria fue organizada por la FUNDACION BOLINVEST, en la cual participaron de forma directa 3 empresas y más de 20 empresas a través de sus organizaciones gremiales (*Fecafeb* y *Aopeb*). Este evento fue considerado en el ámbito mundial como la más importante Feria de productos orgánicos, lo que brindó la posibilidad no solo de exponer los productos bolivianos sino conocer las tendencias de los mercados y la oferta de otros países potenciales competidores de la oferta de nuestro país. Uno de los resultados más prometedores fue el hecho de que se pudo identificar 62 productos que se podrían producir en Bolivia para la exportación.

Foodex / Japón

Se participó en la feria *FOODEX 99* que se realizó en el campo ferial Makuhari Messe de la ciudad de Tokio / Japón, del 9 al 12 de marzo. En esta feria participaron más de 20.000 empresas procedentes de 51 países. Durante los cuatro días de exposición se registraron aproximadamente 90.0000 visitantes, en su mayoría empresarios japoneses, pero también estuvieron presentes asistentes de otros países como Taiwan y Corea.

El "stand" boliviano contó con la participación de las siguientes empresas: *Emcosal*, *Andean Valley* (quinua y nuez de la Amazonía), *Cecaot* (quinua orgánica), *Eximpaz* (café orgánico) y *Coronilla* (pastas andinas sin gluten).

**UNIDAD DE MANUFACTURA
EN MADERA**

UNIDAD DE MANUFACTURA EN MADERA (UMMA)

La aprobación de la Ley Forestal en Bolivia en 1996 estableció un mejor control para este sector. Algunos compradores de países europeos comenzaron a exigir productos madereros con sello verde.

La FUNDACION BOLINVEST durante el período Abril - Diciembre de 1996, no pudo realizar una labor de apoyo efectivo al sector de Manufactura en Madera en Santa Cruz debido a los cambios sucedidos internamente.

En 1996 se continuó con algunos trabajos que ya estaban en proceso desde la gestión anterior y otros que estaban en los planes de la Unidad Especializada de Madera desde principios de gestión no fueron ejecutados, muchos de ellos quedaron en diferimiento.

En términos generales, la estrategia de promoción elaborada para 1996 consideró la reducción de la promoción de exportaciones a la Argentina y más bien se perfiló la actividad hacia mercados más estables que permitan la exportación de muebles con alto valor agregado.

En Santa Cruz, se observó una tendencia interesante en la manufactura de madera, pues las aberturas desplazaron a los muebles en años pasados, y los pisos y revestimientos, molduras y partes, empezaron a mostrar una tendencia similar usando especies alternativas que existen en grandes cantidades en los bosques del país.

Los industriales madereros de Santa Cruz dieron un giro a la explotación maderera, reduciendo el volumen de exportación de madera aserrada e integrándose hacia adelante a la industrialización de especies alternativas de madera de excelente calidad.

FUNDACIÓN BOLINVEST ingresó en el mismo ritmo de actividad de acuerdo a las nuevas tendencias de la industria maderera. Se contactaron empresas que exportaron parquet al mercado europeo y, a través de dos posibilidades de trabajo con Europa, se enviaron muestras y especificaciones técnicas a las mismas.

En 1997 los productos que promovió la UMMA estuvieron priorizados de la siguiente manera:

- Productos de un alto nivel de valor agregado (por ejemplo cajas de habanos, parquet, accesorios para cortina, sillas, urnas, etc.)
- Productos de un medio nivel de valor agregado (por ejemplo puertas, entablonados, marcos, ventanas, etc.)
- Productos de un bajo nivel de valor agregado (por ejemplo terciados, aglomerados, hard board, "deckings", etc.)

En la primera mitad del año 1998, se implementó la nueva Ley Forestal con relación al manejo del bosque, y al re-direccionamiento de la industrialización de la madera hacia la manufactura simple y masiva.

A partir de la nueva Ley Forestal en la que se definió la explotación sostenible de los bosques en el país, el maderero boliviano tomó consciencia de la importancia de proteger los bosques mediante un manejo sostenible que permita su aprovechamiento en el tiempo, de proteger la biodiversidad, y de buscar la certificación como excelente alternativa para acceder a mercados de ultramar.

Hasta fines del mes de Junio de 1998 varias empresas concluyeron oficialmente con la certificación de sus concesiones, lo cual cambió por completo el aprovechamiento primario y secundario de la madera. Adicionalmente, en la planificación de corte se incluyó la explotación de especies nuevas de madera como materia prima de alta calidad para manufactura maderera.

Por otro lado el empresario maderero empezó a aplicar una reingeniería en sus empresas, en sus procesos de trabajo, procesos de explotación maderera y manufactura para exportación. Se plantearon nuevos proyectos, dándose los primeros pasos para asociaciones estratégicas de madereros ubicados en una misma zona de explotación, se fusionaron grupos industriales de la madera, se demandaron estudios de mercado para las nuevas especies, se incursionaron en mercados europeos y lo que es más importante, se decidió inclinarse por introducir valor agregado en la madera.

La FUNDACION BOLINVEST participó activamente en el sector madera tanto en el campo Forestal como manufacturero, apoyando las políticas de manejo sostenible y certificación de los bosques; en el primer semestre de 1998 la FUNDACIÓN BOLINVEST desarrolló un proyecto de Estudio e Investigación de las Características Maderables de Nuevas Especies de madera (veinte en total) conjuntamente con la *Cámara Forestal Boliviana, Promabosque, Plan de Acción Forestal de la FAO, y Embajada de los Países Bajos*, cuyo resultado fue de mucha trascendencia en la ampliación del ámbito de trabajo en un bosque y a su vez en la transformación de la manufactura tradicional con la mada el roble, el cedro, morado y otras especies en peligro de extinción. Complementariamente la Unidad de Manufactura en Madera coadyuvó en el uso de éstas nuevas especies demostrando técnicamente su valor y creando una demanda a nivel nacional e internacional.

En el primer semestre de 1998, las necesidades del sector madera en Bolivia con respecto a los servicios que brindó la Unidad de Manufactura en Madera fueron las siguientes:

- Asistencia Técnica con el objetivo de desarrollar productos nuevos con mayor valor agregado y menos consumo de madera maciza.
- Asistencia Técnica para modernizar el equipo de producción y los métodos de trabajo. Además la introducción de tecnología apropiada (secadoras, plantillas/dispositivos)

- Capacitación a las empresas pequeñas en lo referente al diseño técnico, cálculos de costos y optimización del trabajo con máquinas.
- Apoyo y consultoría en el rubro del mercadeo para el exterior, tanto para productos establecidos (puertas, molduras, ventanas, etc.) como para productos nuevos diversificados.
- Trabajos para organizaciones / instituciones nacionales e internacionales relacionados con el sector maderero (estudios de factibilidad, análisis del sector y sus demandas)

En el segundo semestre de 1998, y al igual que lo mencionado en el informe del primer semestre de 1998, la falta de inversiones en los procesos productivos y de planificación en el sector maderero, fueron obstáculos para el desarrollo sostenible de las empresas madereras y de sus mercados mundiales. La crisis asiática reflejó claramente la vulnerabilidad de la oferta maderera boliviana en mercados internacionales. La actitud empresarial del sector maderero en Bolivia no permitió la reacción adecuada a ésta crisis, esta actitud hubiera sido principalmente de bajar los precios de los productos.

Por otro lado, en el segundo semestre de 1998, se pudo ver claramente los esfuerzos de las empresas medianas/pequeñas para lograr el desarrollo empresarial con intenciones de realizar exportaciones a medio/largo plazo. El potencial de estas empresas se pudo aumentar con capacitación y asistencia técnica en la producción y gestión.

Uno de los desafíos que nosotros así como muchas otras instituciones del sector enfrentaron, fue el de lograr un aprovechamiento racional y sostenible de estos recursos, orientando además nuestras actividades productivas hacia la producción de artículos de mayor valor agregado para que pudieran competir en buenas condiciones a nivel internacional.

El propósito de la UMMA fue de intensificar las actividades en el Departamento de Santa Cruz en este segundo semestre de 1998. Asimismo, se presentó la oportunidad de trabajo con el grupo *META* (Agrupaciones de pequeñas carpinterías) a través del Programa *PROMMI* en las ciudades de Sucre y Tarija y en otras ciudades. En Sucre y Tarija, la mayor parte de las actividades, fueron posibles a través del Programa *PROMMI* (en Tarija, *PROMMI-S.A.T.*). Este programa, financiado por la Comunidad Europea, brindó apoyo a pequeñas y micro empresas en zonas del eje sur de Bolivia. La Unidad de Manufactura en Madera, trabajó como consultor para *PROMMI*, ejecutando capacitaciones, brindando asistencia técnica y en la elaboración de un estudio de factibilidad sobre la construcción y manejo de una secadora convencional en su planta de Infocal en Tarija.

Para *CIMA* (Tarija) se realizó una asistencia técnica en la producción de puertas para el mercado de Argentina a través de un consultor externo Fernando Herrero. Sin embargo, las ocho empresas participantes durante la ejecución de la consultoría modificaron su intención de exportar y se concentraron en la comercialización efectiva en el mercado nacional.

Se ejecutó una asistencia técnica con cuatro carpinterías de *ADEPI* (Tarija) en cuanto a plantillaje a través del consultor externo Edwin Villegas. El trabajo tuvo una duración de dos semanas.

A la empresa *SOMAIN* se brindó asistencia técnica en la producción de carritos para el transporte interno de material, estableciendo un lugar para acomodar un stock para productos en piezas, construyendo accesorios para máquinas, remodificando la secadora solar y mejorando los métodos de los procesos de trabajo con derivados. Asimismo, se elaboró el diseño final del techo de la secadora solar.

En el segundo semestre de 1998, la actividad fue intensiva en mercadeo con varias empresas de Santa Cruz. Se lograron resultados parciales para brindar asistencia técnica a una empresa privada y a un consorcio de carpinterías pequeñas. Asimismo, se logró la cooperación institucional entre *Infocal* y la *Universidad Gabriel René Moreno (Facultad de Ingeniería Forestal)*.

En 1998, a través de la FUNDACION BOLINVEST se concretó un pedido de Alemania de exportación de 7 trozas de Cambará para productos de arte. Se asistió a una reunión en la Cámara Forestal Boliviana convocada por la empresa *LA CHONTA*, con el objetivo de analizar la factibilidad de una inversión de varias empresas forestales en una fábrica para piso multilaminado en el Bajo Paraguá. Se elaboró la propuesta con tres alternativas para el estudio de mercado de pisos prefabricados con destino a la exportación. Las alternativas se distinguieron en profundidad, alcance del estudio, precio y apuntaron a los mercados principales de E.E.U.U. y Europa. Este estudio tuvo como meta proporcionar la información necesaria y suficiente para la toma de decisiones en cuanto al proyecto. De ocho empresas invitadas llegaron cuatro con concesiones forestales por un total de 0.5 millones de hectáreas. Se contó con la participación de un representante de Sweedforest. Se confirmó el interés por parte de la Comunidad de Lomerío en la segunda fase de procesamiento de madera aserrada.

Se recibió una solicitud para brindar asistencia técnica de una organización internacional para un proyecto en el exterior (Argentina/GTZ/GOPA) que se ejecutó en el mes de Octubre de 1998. Este tipo de actividad estableció relaciones internacionales en el sector madera.

En relación al semestre anterior, los esfuerzos en el mercadeo del sector madera, se intensificaron. La consultora Alexa Vaca realizó contactos con la empresa Global Strategy Group de Stuart Diamond y el proyecto Wharton logrando iniciar el programa de promoción de productos de madera en E.E.U.U.

En el segundo semestre de 1998, se introdujo un nuevo servicio de apoyo en la Unidad de Madera en cuanto se refiere a la implementación de cadena de custodia para empresas manufactureras. La cantidad de hectáreas de bosques certificados en Bolivia se incrementó significativamente, por esta razón fue necesario dar continuidad al desarrollo y garantizar el valor agregado de la madera a través de la certificación hasta el consumidor. La certificación en

cadena de custodia fue de interés para empresas de segunda transformación que pretendían entrar con sus exportaciones a los mercados europeos.

Se trabajó en programas para lograr el apoyo al sector maderero boliviano a través del sistema PPP (Public Private Partnership en Alemania).

Desde el inicio del primer semestre de 1999, la UMMA planteó como objetivo, el de abrir varios frentes de trabajo en las diferentes ciudades del país, principalmente en aquellas que corresponden al eje central (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) para tener mayor presencia en dichas regiones y de esa manera fortalecer a la institución a través del apoyo al sector industrial.

Para el efecto y a inicios del semestre de 1999, se realizaron sondeos de mercado, en las ciudad de La Paz y Cochabamba, con la finalidad de:

- Fortalecer la presencia de la Institución en general y de la UMMA en particular en las ciudades más importantes de Bolivia.
- Sondear el mercado para los servicios que ofrece nuestra unidad y necesidades de las empresas en cuanto a servicios de AT.
- Dinámica del sector empresarial maderero en cada una de las ciudades visitadas (empresas con potencial de crecimiento, nuevas empresas, políticas relacionadas con el sector, productos, tecnología, etc.)

En el primer caso, en base a empresas madereras privadas e instituciones relacionadas al sector, se pudo contribuir a fortalecer la presencia institucional en cada una de las ciudades mencionadas. El sondeo de mercado en las ciudades de La Paz y Cochabamba, nos permitió constatar que las empresas madereras requerían de apoyo técnico tanto en el área productiva como en el mercadeo de sus productos.

Basándose en el sondeo de mercado realizado a inicios del semestre de 1999 y a los contactos comerciales logrados durante la Feria *INTERZUM*, se pudieron realizar algunas actividades de apoyo tanto a la pequeña como mediana empresa.

Se debe resaltar la ventaja que poseían las empresas madereras exportadoras instaladas en la ciudad de La Paz cuya ubicación geográfica, cercana a los puertos del Pacífico, les permitió obtener menores costos de transporte, respecto a sus similares ubicadas en otras ciudades.

La ciudad de Cochabamba constituyó un mercado más interesante para la venta de nuestros servicios. Ello se debió principalmente a la cercanía con relación a la ciudad de Santa Cruz, lo cual abarató sustancialmente los costos de transporte de materia prima. Durante el primer semestre de 1999 se abrieron interesantes posibilidades de trabajar con pequeñas carpinterías a través de la realización de seminarios sobre temas técnicos y Asistencia Técnica en el área productiva. Por otro lado, se trabajó con empresas medianas como posibles

proveedores de empresas madereras europeas, las mismas que fueron contactadas durante nuestra permanencia en la Feria *Interzum*.

En Monteagudo, ubicada al Sud-Este del departamento de Chuquisaca, se trabajó con un grupo de artesanos de madera, cuyos resultados se plasmaron en un proyecto para la realización de un Sondeo de Mercado de Artesanías de Madera.

Las actividades de la UMMA se concentraron en la ciudad de Santa Cruz debido, principalmente a los siguientes factores:

- El sector industrial maderero (1º y 2º transformación) se halla concentrado en el departamento de Santa Cruz.
- La permanencia en Santa Cruz de la UMMA y el relacionamiento con empresas y organizaciones nacionales e internacionales ligadas al sector que permitieron generar nuevas actividades.
- Nuestros costos, respecto a la competencia local, fueron accesibles para las empresas u organizaciones.

CONSULTORIAS

En la gestión 1997 se desarrollaron las siguientes consultorías en lo referido a manufactura en madera:

- MAYA MAC LEAN, consultoría en Acabado de Muebles, la misma que fue desarrollada en la empresa Muebles Arca en Cochabamba.
- SARTAWI S.R.L., consultoría con base en La Paz, con el fin de diagnosticar y evaluar la situación de la empresa.
- SARTAWI S.R.L., consultoría con base en La Paz, con el fin de asesorar en la producción y poner en practica las recomendaciones de la anterior consultoría. Este trabajo fue desarrollado por Peter Viehbeck (secado de madera) y Roberto Sainz (procesos de producción y uso de máquinas y herramientas).

DERIVADOS DE MADERA

En 1997, el sector de derivados fue importante ya que éstos se constituyeron en insumos para las manufacturas mencionadas en el anterior punto. Este sector estuvo constituido por las empresas que procesaban materia leñosa y obtenían terciados, aglomerados, láminas decorativas y "hard board".

INSTITUCIONES DEL SECTOR FORESTAL

Las instituciones que trabajaron en el sector forestal ya sean privadas o estatales merecieron por parte de la Unidad una especial atención en cuanto al relacionamiento y en algunos casos se co-auspiciaron eventos para mejorar el desempeño del sector forestal en su conjunto.

MADERAS ALTERNATIVAS

En 1999, conjuntamente con otras instituciones de apoyo al sector forestal, se participó activamente en el Proyecto de Investigación y Publicación de un Catálogo con 20 Fichas Técnicas de Maderas Alternativas casi desconocidas en los mercados internacionales. En dicho material promocional se especificaron los siguientes aspectos: usos principales, características anatómicas, propiedades físicas y mecánicas, trabajabilidad, zonas boscosas donde se encuentran, etc. El objetivo de dicho catálogo, fue el de promocionar nuevas especies forestales maderables tanto en el mercado nacional como internacional.

En 1999, la empresa *AMAZONIC* contó con la certificación de sus bosques. Inicialmente se prestó apoyo a esta empresa, en la preparación de su presentación en el Simposium organizado por la WWF de Alemania. El tema de disertación fue: "Marketing of unknown timber species and the effects on certification processes". Posteriormente, la FUNDACION BOLINVEST organizó la participación de *AMAZONIC* en nuestro "stand" de la Feria *INTERZUM* de Alemania. Asimismo, se le prestó apoyo técnico en el diseño y fabricación de prototipos en maderas alternativas certificadas, los mismos que fueron expuestos en el stand de la Interzum.

Por otro lado, Amazonic fue una de las empresas candidatas para el proyecto Public Private Partnership (PPP) financiado por el gobierno alemán. Cabe señalar que dicho proyecto consiste en vincular empresas alemanas con sus similares bolivianas bajo el concepto de complementación en búsqueda de intereses comunes. Para el efecto, se colaboró a la empresa para la elaboración de un perfil bajo los criterios exigidos por dicho proyecto.

MANUFACTURA

En la gestión 1997, el sector de manufactura fue de hecho el más importante para la Unidad ya que concentró su trabajo en los procesos de elaboración de objetos en madera como ser: parquet, entablonados, puertas, marcos, ventanas, sillas, mesas, muebles de jardín, cajas lujosas, ataúdes, "deckings", molduras, frentes de cocinas, etc., en partes y piezas, sin acabados o con acabados, dentro de dicho sector se apoyó a empresas ya sea pequeñas, medianas o grandes indistintamente.

En algunos casos se dió que la empresa tenía una operación de extracción forestal, en este caso fue imprescindible que la operación de extracción forestal esté bajo las normas de manejo forestal sostenible que prescribe la Ley Forestal y adicionalmente se debió haber iniciado el proceso para conseguir el certificado de manejo forestal sostenible y la certificación de cadena de custodia, necesariamente estas certificaciones debían ser extendidas por una entidad independiente y no estatal.

MARCOS DE VENTANAS

En la gestión 1999 y en base a los contactos con potenciales clientes logrados durante la Feria *INTERZUM*, se recibieron diferentes pedidos que fueron canalizados a la empresa *San Martín*. Asimismo, se prestó asistencia técnica en producción a fin de mejorar su oferta exportable. Producto de todo ese esfuerzo, se gestionó la firma de un contrato con un cliente de Alemania para el aprovisionamiento de marcos de ventanas de madera certificada.

MUEBLES DE MADERA

Durante el primer semestre de 1996, *JACARANDA* exportó muebles (sillas y mesas), por un valor de US\$. 132.000, de los cuáles 79.200 fueron atribuibles al programa de promoción de exportaciones de FUNDACIÓN BOLINVEST. En el segundo semestre, el monto exportado fue US\$. 135.000, de los cuáles US\$. 81.000 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. Los mercados de exportación para *JACARANDA* fueron Francia, Argentina y Japón

MUEBLES

En la gestión 1999 y a fin de dar continuidad al trabajo realizado el año 1998 para la *FABRICA DE MUEBLES SOMAIR* (Diagnóstico, Mejoramiento del sistema de Planificación y Control de la Producción, Lay-out, Control de Calidad), se firmó un nuevo contrato de Asistencia Técnica en Planta para la ejecución de proyectos concretos que partan no solamente de la iniciativa de la UMMA sino también de la empresa *SOMAIN*.

PISOS DE MADERA

El primer semestre de 1996, la empresa *JOLYKA* exportó US\$. 190.000 de los cuáles US\$. 90.000 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST por exportaciones realizadas a Chile. En el segundo semestre la empresa exportó US\$. 189.000 de los cuáles US\$. 99.000 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. *JOLYKA* continuó exportando parquet al mercado alemán, chileno y también al de Estados Unidos.

PIEZAS Y PARTES PARA EMPRESAS EXTERNAS

En 1999, el taller de carpintería de *INFOCAL* recibió nuestro apoyo en la implementación del servicio de afilado para empresas externas que lo requerían. El objetivo de dicha actividad, fue el de generar ingresos adicionales para dicha institución y poder satisfacer los requerimientos de muchas empresas madereras en cuanto al afilado se refiere.

Por otro lado, se prestó el apoyo técnico correspondiente, para que el taller de carpintería de *Infocal* pueda fabricar piezas y partes para empresas externas. De acuerdo a nuestra experiencia, existieron empresas que debido a la carga de trabajo en determinadas épocas del año (según el producto) y a la premura en la entrega de los pedidos, requirieron subcontratar empresas "serias" que pudieran fabricar determinadas piezas y partes en condiciones óptimas de calidad, precio y tiempo.

PRODUCTOS ARTESANALES DE MADERA

A solicitud de la directiva de la *ASOCIACION DE ARTESANOS DE MADERA LA CHONTA*, a principios de 1999 se realizó una visita a la localidad de Monteagudo. Dicha visita tuvo la finalidad de conocer los aspectos organizativos y objetivos de dicha asociación, evaluar la situación de cada una de las carpinterías y, contactarse con su entorno institucional a fin de buscar alianzas estratégicas que permitan colaborar a dicha agrupación en condiciones óptimas de calidad y costo. Como resultado de dichas actividades y en base a nuestra experiencia, se vió la necesidad de prestar apoyo a *LA CHONTA* considerando dos etapas.

1. La primera, consistió en realizar un Sondeo de Mercado para Artesanías de Madera.
2. La segunda etapa, consistió en prestar Asistencia Técnica en el proceso productivo para la fabricación de productos artesanales con mercados potenciales que fueron identificados en la primera etapa.

Para la ejecución de la primera etapa, se propició la conformación de un Convenio Interinstitucional entre la Alcaldía de Monteagudo, PADER-COSUDE y la Asociación *La Chonta*, cuyo objetivo era la ejecución del proyecto planteado por nuestra institución y el financiamiento del mismo. Habiéndose realizado el aporte inicial de dichas instituciones para la ejecución del mencionado proyecto, la UMMA inició las actividades de recopilación de información para luego realizar el trabajo de campo correspondiente.

A solicitud de los directivos de *GREMA*, la UMMA prestó su apoyo en diferentes aspectos. Inicialmente, se visitaron los talleres de cada uno de los componentes de dicha agrupación, a objeto de evaluar las necesidades de cada uno de ellos en cuanto a Asistencia Técnica.

Basándose en dicha información, se formuló un proyecto de Asistencia Técnica en Planta a diferentes instituciones para su respectivo co-financiamiento. Paralelamente, se trabajó para el grupo, en el mercadeo de artesanías de madera (cajas para habanos y urnas) y el diseño y fabricación de prototipos para su envío a potenciales clientes. Dichos productos fueron enviados a la Feria *Interzum* de Alemania para su promoción.

Fruto de los esfuerzos de mercadeo, se logró contactos interesantes, con clientes alemanes quienes estuvieron interesados en comprar cajas para habanos. Se esperaba que durante el próximo semestre se concrete la exportación de 200 cajas para habanos con destino a Alemania. Asimismo, se realizaron las gestiones necesarias para contratar un consultor que los asesore de manera permanente en la gestión y comercialización de sus productos. Conjuntamente con *IDEPRO - LA PAZ*, se realizaron esfuerzos para atender los requerimientos de pequeñas empresas instaladas en las ciudades de La Paz y El Alto. Inicialmente se apoyó en la fabricación de prototipos de artesanías de madera utilizando especies alternativas. Dichas muestras fueron enviadas a la Feria *Interzum* para su respectiva promoción.

Paralelamente, se visitaron algunos talleres de las ciudades de La Paz y El Alto, interesados en la construcción de hornos solares, a quienes se les proporcionó toda la información necesaria, en cuanto a: orientación de los hornos, materiales, costos aproximados, duración del secado, etc.

SECADO SOLAR DE MADERA / HORNOS SOLARES

En 1999 y a objeto de difundir el secado solar de madera y la construcción de hornos solares, con el financiamiento de *BASIN / GTZ*, se realizó la traducción del manual "The Basic of Solar Timber Drying" elaborado por nuestro colega Peter Viehbeck. Dicha traducción se difundió vía internet y fue de mucha utilidad principalmente para los países latinoamericanos donde el idioma oficial es el español.

En la gestión 1999, la empresa *CAPORAL MADERAL* recibió Asistencia Técnica en la construcción de un horno de secado en base a energía solar. La capacidad de dicho horno era de 3000 p2 y tenía un costo aproximado de 3500 \$us. Nuestro apoyo consistió en el diseño del horno, cálculo del presupuesto, selección de materiales alternativos que podían ser utilizados en la construcción del horno, supervisión durante la construcción del horno, supervisión para la puesta en marcha y pruebas iniciales.

En coordinación con la Gerencia Regional de Cochabamba, se dictó un seminario sobre Secado de Madera con Energía Solar, el mismo que fue organizado por *APIMEC*. A dicho seminario asistieron principalmente pequeñas carpinterías del área urbana de la ciudad de Cochabamba. Conjuntamente con *APIMEC*, se tuvo previsto para los próximos meses, la realización de nuevos seminarios sobre temas de interés para los empresarios carpinteros.

Participación en ferias y Seminarios

En el mes de marzo de 1998, se arrancó con la planificación y organización de un seminario del sector de manufactura en madera cuyo propósito fue el de presentar de una manera amplia la oferta exportable de Bolivia. En mayo se visitaron dos importantes ferias del sector maderero: 1) FEMATEC y 2) EXPOMUEBLE.

La feria *FEMATEC* se llevó a cabo del 4 al 9 de mayo de 1998 en Palermo; esta feria es muy conocida y de mucho prestigio internacional especializada en productos manufacturados en madera para la construcción. Del 18 al 25 de mayo se llevó a cabo la feria *EXPOMUEBLE* en la ciudad de Buenos Aires. A pesar de ser una importante feria, ésta no contó con un gran número de expositores debido a que sus participantes se caracterizaron más bien por su tamaño industrial y no por el número de ellos. La representante de la FUNDACION BOLINVEST en Argentina tomó contacto con muchas empresas participantes, las cuales manifestaron su interés de importar muebles acabados y semiacabados de Bolivia ó participar en "joint-ventures" con empresas bolivianas.

El 4 de Diciembre de 1998, se llevó a cabo un Seminario Taller en el que participaron 5 empresarios del grupo *GEMA* (Grupo Empresarial Maderero). Esta agrupación de carpinterías nació de *ADEPI* y se caracteriza por actividades comunes como son la inversión de una planta de secado comercial en Santa Cruz, el traslado de los talleres de todos los asociados hacia el parque industrial y la administración y el manejo de una sala de exhibición de varios productos en la ciudad. El taller tuvo como objetivo introducir los servicios de la Unidad de Madera, identificar las necesidades de las empresas participantes y mostrar posibles estrategias en cooperación con la FUNDACION BOLINVEST. Se realizó un diagnóstico referente a posibilidades de facilitar el trabajo en la producción de sillas e incrementar la misma a la Carpintería MUÑOZ.

En la gestión de 1999, la actividad más importante realizada fuera de nuestras fronteras, fue la presentación de la FUNDACIÓN BOLINVEST en la feria *INTERZUM* de Alemania, donde se realizaron diversos contactos con potenciales compradores de productos elaborados y semielaborados de madera certificada. Este hecho, permitió a la UMMA actuar como intermediario entre los compradores (europeos y asiáticos) y empresarios nacionales (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz).

Nuestra participación en la Feria de *INTERZUM* de Alemania fortaleció las actividades de nuestra unidad, pues a partir de ello se logró un mayor contacto con las empresas madereras con potencial de exportación.

Se alquiló un espacio de 20m² en la feria *Interzum* para exponer principalmente nuevas especies de maderas bolivianas. Para la construcción del stand se contrató a la empresa Dengler Design y para la decoración el Sr. Manfred Kirsch.

**UNIDAD ESPECIALIZADA EN
INDUSTRIA LIVIANA**

La participación de la FUNDACION BOLINVEST en esta feria fue calificada como muy provechosa dada la exitosa exposición de maderas alternativas bolivianas explotadas bajo el manejo sostenible del bosque, exhibición que captó el interés de un gran número de visitantes por la singularidad de la misma.

UNIDAD ESPECIALIZADA EN INDUSTRIA LIVIANA (UIL)

La Unidad de Industria Liviana se creó el mes de octubre del año 1996, formando parte de esta Unidad los sectores de artesanía, metalmecánica, joyería, etc.

En las visitas que se realizaron a las empresas de confección en cuero y marroquinería se detectó la necesidad de asistencia técnica en comercialización antes que en producción.

El sector de joyería sostuvo la necesidad de asistencia técnica para mejorar sus productos y lograr colocarlos en mercados internacionales.

En 1996, el sector de metalmecánica fue considerado como primera prioridad dentro la Unidad de Industria Liviana. Se visitó la mayoría de las empresas en La Paz, Oruro y Potosí, se preparó fichas por producto y por empresa donde se determinó la capacidad de la empresa, precios referenciales, materia prima, descripción del producto, historial de la empresa, etc., información para iniciar el proceso de promoción.

Durante el primer semestre de 1998, la Unidad de Industria Liviana focalizó su trabajo en intensificar las actividades en el sector de confecciones, tanto en tejido de punto como en plano. Se dio especial prioridad al apoyo a pequeñas empresas y asociaciones de productores de chompas de alpaca en el marco del programa que se implementó conjuntamente con la organización danesa DIPO.

Por otra parte, durante este semestre se dió énfasis a la promoción de los productos del sector de confecciones en el mercado norteamericano, con el apoyo de la consultora Alexa Vaca.

La Unidad de Industria Liviana logró un impacto importante en términos de valor Comercializado y cobertura de beneficiarios con servicios de comercialización en el mercado europeo y servicios de tecnología con el programa DIPO. Asimismo, en el transcurso de este semestre se motivó a dos organizaciones no gubernamentales para que sumen esfuerzos para penetrar el mercado norteamericano con chompas de alpaca tejidas a mano. Las ONG's *Tipay*, *Alpaca Works* y *Amerindia* trabajaron conjuntamente elaborando prototipos de chompas para niños para la empresa *Hanna Anderson*.

Durante el período de julio a diciembre de 1998, la Unidad de Industria Liviana concentró sus esfuerzos en actividades de asistencia técnica a pequeñas y

medianas empresas y asociaciones en diversos sectores de su competencia y regiones del país.

Continuando con las actividades iniciadas en períodos anteriores y siguiendo las estrategias institucionales trazadas para este término, las actividades de asistencia técnica de la Unidad de Industria Liviana se concentraron en las áreas de transferencia de tecnología, producción, gestión y comercialización, cubriendo de esa manera un amplio espectro de la actividad desarrollada por las diferentes empresas y organizaciones.

En términos de resultados obtenidos, la Unidad de Industria Liviana logró importantes efectos positivos a niveles micro-económicos de la economía boliviana con respecto al sector de su competencia, resultados que se manifestaron a través de exitosas participaciones en ferias internacionales, importantes contactos entre productores y compradores, y sobresalientes mejoras en la calidad y cantidad de producción nacional en joyería semi-industrial, artículos en cuero, textiles, confecciones y artesanías, a través de asistencias técnicas ejecutadas por personal de la FUNDACION BOLINVEST y consultores nacionales e internacionales.

También es importante señalar la exitosa participación que tuvieron empresas (con el apoyo de la unidad), en programas de promoción de exportaciones patrocinados por la Agencia para la Promoción de las Importaciones de Países en Vías de Desarrollo (CBI) del gobierno holandés y el Programa para la Promoción de las Importaciones de Países en Vías de Desarrollo (DIPO) de Dinamarca.

Durante el período de enero a junio de 1999, la Unidad de Industria Liviana concentró sus esfuerzos en actividades de asistencia técnica y apoyo en comercialización a pequeñas y medianas empresas, y asociaciones en diversos sectores y regiones del país. También, se incursionó en sectores productivos nuevos como la artesanía. Sin embargo, las actividades de la unidad atravesaron por una temporal desaceleración, producto del cambio en la jefatura y virtual cierre de la Unidad, eventos que se suscitaron en el primer trimestre de 1999.

Sin embargo, también se realizaron una serie de actividades como contraparte de la Unidad Especializada en Manufactura en Madera y otras actividades de orden institucional, en apoyo a la Dirección Ejecutiva de la FUNDACION BOLINVEST.

ARTESANIA

En la gestión 1996, dentro de este sector se puede resaltar el subsector Artesanía Fina en el que incluyeron productos de fino acabado, lo que requirió de mano de obra intensiva para lograr un alto valor agregado. Los productos incluidos en este sector fueron: Cerámica plana artística (BOL-ART de Sucre),

figuras talladas y pintadas en madera, utilizando diseños y motivos universales y no étnicos bolivianos (empresa Malin Artísticos de Cochabamba), platería artística (PLABOL) y cerámica esférica pintada (Talleres Wiñay). En el primer semestre de 1996, Talleres Wiñay exportó US\$. 110,000 de los cuáles fueron US\$. 50,000 atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. En el segundo semestre, el cliente exportó US\$. 130,000, de los cuáles US\$. 60,000 fueron atribuibles a FUNDACIÓN BOLINVEST. Los mercados de exportación fueron Alemania, Bélgica, España y EE.UU.

En 1997, la principal necesidad en este sector fue la ubicación de mercados; pero para ello se tuvo que mejorar el producto. Existieron instituciones que apoyaron a los pequeños artesanos, como es el caso de IDEPRO, FIE, SARTAWI y otras ONG's, instituciones con las que se tuvo contacto y con las que se coordinaron nuestras actividades.

Durante 1997 la artesanía empezó un proceso de globalización y el mercado internacional se orientó a comprar artesanías funcionales sin importar el origen de éstas; en este sentido se tuvo que competir con productos asiáticos, centroamericanos, indios que a veces fueron iguales a los nuestros y de menor precio. Nuestro objetivo fue analizar la oferta exportable y participar con asistencia técnica mejorando productos, recuperando la esencia tradicional de nuestros productos.

CONFECCIONES

En el primer semestre de 1996, se atendió a la empresa VERMONT & FUZZY de USA, la misma que buscaba chompas de lana de oveja y alpaca de precios bajos; se presentó a la empresa ANDES TRADITION HANDICRAFTS quienes posteriormente exportaron a USA.

También en el primer semestre CASA FISHER exportó US\$. 175,000 en chompas de alpaca y algodón pima. En el segundo semestre de 1996 exportó US\$. 250,000.

En la gestión de 1997, Bolivia fue competitiva en la fabricación de prendas de vestir intensivas en mano de obra aprovechando los géneros locales y la producción verticalmente integrada. Las empresas dedicadas a este rubro produjeron prendas en tejido de calibre fino, tejidos de punto de calibre grueso, tejido plano, prendas tejidas a mano o semiautomático, prendas hechas a medida y prendas hechas con fibras naturales como llama, alpaca, oveja y angora.

Se decidió trabajar prioritariamente en este sector debido a que éste tuvo un buen potencial, además, en 1997 existió una oferta interesante de productos.

La calidad de los productos fue mejorando cada vez, colocándolos competitivamente con otros países que tradicionalmente los producen. Los principales productos en el sub sector fueron poleras t-shirts, pijamas, polos, ropa interior, etc.

Dentro del sector de textiles y confecciones se definieron los siguientes subsectores:

Prendas de vestir en tejido plano.

Las empresas dedicadas al tejido plano tuvieron problemas para acceder a mercados internacionales, no tenían información sobre las nuevas tendencias, moda, colores, etc. Nuestro trabajo en este sector se orientó a la inteligencia y búsqueda de mercados. Los principales productos en el subsector fueron camisas, pijamas, ropa interior blusas, jeans y chamarras.

Prendas en tejido de punto 100% algodón

La producción de materia prima para este sector fue aumentando considerablemente durante la gestión de 1997, cada vez se dispuso de más hilado de algodón nacional, por otro lado, se crearon nuevas industrias en el sector que necesitaron ayuda para colocar su producción en mercados internacionales.

Prendas desarrolladas en fibras naturales

Tal fue el caso de las chompas tejidas con lana de alpaca, lana de oveja, angora y mezclas con algodón.

En 1997 la moda mostró una clara tendencia hacia los tejidos de fibras naturales que brindaban elegancia, comodidad y aislamiento térmico, situación que dio la oportunidad para la explotación de fibras especiales como alpaca, llama y angora reconocidos internacionalmente por su calidad, también se encontró demanda por fibras tradicionales como la lana de oveja y algodón de fibra larga. Los principales productos priorizados en este subsector fueron: chompas, chales, bufandas y otras prendas tejidas en fibras naturales.

JOYERIA FINA EN ORO Y PLATA

NEFERTITI empresa dedicada a la fabricación de joyas, viajó en el mes de abril de 1996, a Perú en busca de un técnico para su fábrica y proveedores de maquinaria.

El año 1997 este sector necesitó de asistencia técnica para mejorar la calidad del producto e ingresar en mercados exigentes, los principales problemas fueron el engarce de piedras y técnicas de casting y fundición.

Las empresas de joyería en oro fueron intensivas en la utilización de mano de obra, aspecto que apoyó al desarrollo social de la región, donde se tenía una gran experiencia en el manejo de metales desde tiempos ancestrales por lo que existía mucha destreza en el trabajo manual y mucha facilidad de aprendizaje.

Durante 1997, los productos que se priorizaron fueron las joyas de oro de 18 quilates, en plata y peltre; principalmente anillos, pendientes, aretes, pulceras y collares.

Dentro del sector de joyería se priorizó el subsector de *JOYERIA SEMI-INDUSTRIAL* dado que las empresas que desarrollaron joyería industrial tuvieron conocimiento del mercado internacional y generalmente estuvieron relacionadas a un comprador en el exterior. El sector de joyería semi industrial fue intensivo en mano de obra calificada, desarrolló creatividad y manufacturó productos de mayor valor agregado, razón por la que el valor del producto fue mayor. Las empresas que se dedicaron a la fabricación de joyas en forma semi-industrial y que internacionalmente fueron catalogadas como verdaderas joyas tuvieron un potencial mercado en Europa.

En este sub-sector, se trabajó principalmente en brindar asistencia técnica dado que fue uno de los principales problemas para acceder a mercados internacionales.

Dentro de los programas de promoción de exportaciones del CBI, en el mes de agosto de 1998, tres empresas bolivianas fueron seleccionadas para participar en el programa de Joyería, estas fueron:

- ◆ Maya Mac Lean
- ◆ Rafaela Pitti
- ◆ Neffertiti

Dichas empresas fueron visitadas previamente por los consultores H. Tiggeler y M. Krijger en compañía del responsable del programa en el CBI, señor P. Van Gilts.

MANUFACTURA EN CUERO - CALZADOS

FANACAL (calzados de varón) con esta empresa se firmó en 1996, un contrato para ingresar al mercado peruano; como resultado de nuestros esfuerzos, se realizó un itinerario a Perú y se cerró un contrato con un cliente presentado por FUNDACION BOLINVEST.

En 1997, Bolivia estaba en un reciente desarrollo de las manufacturas en cuero, hasta años anteriores la mayoría del cuero se exportaba en estado seco salado y wet blue o piquelado.

En esta misma gestión se trabajó en el desarrollo del sector manufacturero, esta actividad se dividió en dos sub - sectores:

- calzados
- marroquinería.

METALMECANICA

REDAL (alambre de púa, alambre galvanizado, clavos, electrodos, etc.) esta empresa realizó una reinversión la cual estaba a prueba en el momento de la visita, se nos explicó que el 100% de la capacidad actual en ese entonces, estaba comprometida en el mercado nacional y por tanto una vez terminada la instalación de la nueva maquinaria recurriría a nosotros para la comercialización en el exterior.

En 1996, se visitó *ALAMBOL* (alambre galvanizado, viruta, malla olímpica, etc.) empresa que estaba en proceso de instalación de nueva maquinaria adquirida recientemente. Se trataba de una fábrica nueva que tendría mayor capacidad que Acerbol que en ese momento satisfacía el mercado local.

En 1996, *ENALBO* (envases de aluminio para gaseosas y cervezas) estuvo muy interesada en ingresar al mercado peruano. Se realizó la propuesta de servicios de búsqueda de clientes y la preparación de itinerario un monto fijo. Se firmó el contrato. Finalmente se desarrolló el trabajo por parte de nuestra oficina en Bolivia y Perú preparando el viaje de los ejecutivos a Lima y Arequipa. Adicionalmente se realizaron estudios de mercado en Perú Chile y Brasil y en las regiones fronterizas.

Posteriormente, se firmó un Contrato de Trabajo por \$US 26,600 para realizar los estudios de mercado en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, y en tres puntos fronterizos del país situados en Puerto Suárez, Yacuiba y Desaguadero. El trabajo estuvo concluido en la fecha prevista, enviado en cuatro ejemplares a Colombia y discutido con ejecutivos y empresarios en Santa Cruz poco antes de Expocruz 96.

ROPA INTERIOR DE MUJER

Durante el mes de enero de 1999, se realizaron a solicitud de la empresa *Mel* Confecciones de Cochabamba, productora de ropa interior de mujer, una serie de contactos con ejecutivos de empresas que *MEL CONFECCIONES - TEXTILES* tenía registrados como potenciales clientes. Así mismo, se realizó un detallado estudio de mercado para prendas de ropa interior de mujer, solicitud de la empresa.

En el primer semestre de 1999, se obtuvo y remitió el Formulario de perfil UNIDO-IPO para que sea debidamente llenado por el Proyecto "Adrianita SA" con el fin de dar un inicio sistemático a la promoción de este proyecto de inversiones.

Participación en Ferias y Seminarios

En los primeros meses de 1998, la Embajada de Bolivia en Tokio solicitó a "Japan External Trade Organization" (JETRO) que otorgue gratuitamente a Bolivia un "stand" de 54m² en la "23rd OSAKA INTERNATIONAL TRADE FAIR", lo cual fue aprobado por esta institución japonesa.

La feria se realizó del 24 al 29 de abril de 1998 en todo el campo ferial *INTEX* de la ciudad de Osaka. El mes de marzo de 1998 se sostuvo varias reuniones con los participantes para intercambiar datos e informar de los avances de la organización realizada por parte de la Embajada y de FUNDACION BOLINVEST.

Las siguientes empresas expusieron sus productos en la feria y fueron representadas por sus propietarios y/o Gerentes:

- *ARTESANIAS ADRIANICAS*, Sr. Adrian Villanueva, Instrumentos Musicales
- *BINBOL*, Sr. Roberto Aramayo, Joyería y Artesanía
- *SAN JOSE*, Sr. Ananias Veizaga, Textiles y Artesanía
- *SAN SEVERINO*, Sr. Edwin Veizaga, Textiles y Artesanía

Las siguientes empresas enviaron sus muestras a Osaka para exponerlas en el "stand" de Bolivia y fueron representadas por FUNDACION BOLINVEST durante la feria:

- *CASA FISHER*, Chompas de alpaca
- *AMERINDIA*, Chompas de alpaca, Ruanas, Chalinás
- *TALLERES WIÑAY*, Cerámicas
- *NOVELTIES*, Chompas de alpaca

En julio de 1998, la Cámara de Comercio Argentino-Boliviana conjuntamente con la Embajada de Bolivia en Argentina y en colaboración con la FUNDACION BOLINVEST y la Cámara Nacional de Exportadores iniciaron la organización de la Misión Empresarial textil de Bolivia a Argentina, la misma que se llevó a cabo los días 19 al 21 de agosto, con la participación de 4 empresas bolivianas. Del 26 al 29 de agosto, se realizó en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra la *Misión Agroindustrial de Empresarios Argentinos* a Bolivia. En la misma participaron 10 empresas argentinas.

En el mes de septiembre de 1998, se iniciaron los preparativos para participar en la feria "Ambiente '99", la misma que se realizó en el campo ferial de la ciudad de Frankfurt/ Alemania del 19 al 23 de febrero de 1999. Cuatro empresas bolivianas expusieron en un stand de una superficie de 25m², cerámicas y artesanías.

En el mes de diciembre de 1997, la institución "Danish Import Promotion Office (DIPO)" y FUNDACION BOLINVEST firmaron un convenio con el fin de promover chompas de alpaca de 4 empresas bolivianas. Parte de este programa fue la participación de las mismas en la feria "Herren-Mode-Woche '99 (HMW)" para exponer las colecciones que se elaboraron en el transcurso del año '98. Se comenzó con la organización de esta feria el mes de agosto de 1998.

Se coordinó estrechamente la preparación y la participación de la FUNDACION BOLINVEST en la Feria AMBIENTE 99 con la Unidad de Servicios, conforme el Plan Operativo Anual. La feria se llevó a cabo del 19 al 23 de Febrero en Franckfort - Alemania. La FUNDACION BOLINVEST patrocinó la presencia de *Talleres Wiñay, Tierra y Fuego y M&M Retablos*

La FUNDACION BOLINVEST organizó la participación de empresas bolivianas M&M Retablos, Talleres Wiñay y Tierra y Fuego en la feria AMBIENTE 99, la cual se realizó en el campo ferial de la ciudad de Frankfurt/Alemania. Asimismo, en dicha feria se expuso también parte de las colecciones de chompas de alpaca del "Alpaca Project". Las tres empresas expusieron cerámicas y otras artesanías en el stand de la FUNDACION BOLINVEST, el cual tenía una superficie de 25m² y estaba ubicado en la sala internacional del campo ferial de Frankfurt.

El año 1998, junto a DIPO y la empresa CO.X a cargo del mercado en Alemania, FUNDACION BOLINVEST decidió participar en la feria Herren-Mode-Woche de Colonia/Alemania, para ofrecer las colecciones de chompas de alpaca de varón del "Alpaca Project" en una feria internacional en Alemania. El stand del "Alpaca Project" contó con una superficie de 40m² de 3 lados abiertos y se encontraba ubicado en la sala 11, segundo piso, espacio número 31 dentro del campo ferial de Colonia.

Las compañías Alpaca Works, Amerindia, Iscayo y Novelties ofrecieron sus colecciones en el stand de "Alpaca Project". Durante los tres días de la feria, las colecciones de chompas de alpaca del "Alpaca Project" fueron presentadas dos veces diariamente en el desfile "Knits on Stage".

En los primeros meses del año 1998, la Embajada de Bolivia en Tokio solicitó al "Japan External Trade Organization (JETRO)" la concesión a Bolivia de un stand en la feria "FOODEX 99" gratuitamente, lo cual fue finalmente aprobado por esta institución japonesa. Posteriormente, en el mes de diciembre de 1998, el Director Ejecutivo de CEPROBOL, solicitó oficialmente a la FUNDACION BOLINVEST la responsabilidad de organizar la preparación de las empresas bolivianas en la mencionada feria.

UNIDAD DE MINERIA

UNIDAD DE MINERIA (UM)

En la gestión 1997, la Unidad de Minería (UM) se concentró en dos sub sectores principales:

- Minerales metálicos
- Minerales no-metálicos

Cada uno de estos sectores tuvo sus características particulares, por lo tanto las actividades orientadas a su tratamiento debieron ajustarse a ellas.

En 1997 y según información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Bolivia importó alrededor de 12 millones de dólares anuales en minerales no metálicos y productos derivados de ellos.

En 1997 se calificó a este subsector como prioritario y dentro de él, al rubro de la cerámica estructural o cerámica roja. Paralelamente se continuó con el diagnóstico del subsector cuyos resultados ayudaron a la identificación de otros rubros en los que la FUNDACION BOLINVEST prestó asistencia.

En 1997 se realizaron visitas, entrevistas y conversaciones con industriales, empresarios, asociaciones, Cámaras de Minería/Industria y contactos con representantes y funcionarios de entidades gubernamentales en diferentes ciudades del país; ello posibilitó la identificación de necesidades, requerimientos e inquietudes del subsector lo que proporcionó pautas para la permanente adecuación de nuestros productos y servicios a los requerimientos de los beneficiarios. Esta actividad nos permitió a su vez promocionar en cada caso los productos y servicios de la Unidad. En cuanto a productos, se refiere a la producción, promoción y venta de aquellos documentos técnicos especializados que durante 1997 produjo la Unidad y que fueron vendidos a empresas, instituciones, inversionistas y empresarios del sector minero en general.

Minería Metálica

Bolivia es conocida tradicionalmente como un país minero, sobre ello cabe sólo mencionar que han habido tiempos en que se ha priorizado la explotación de determinados minerales. Conocemos que Bolivia ha ocupado sitios de liderazgo mundial como productor de plata y estaño en diferentes épocas de su larga historia minera. Para referirnos a la última década cabe señalar que la minería boliviana fue protagonista de un muy importante cambio, de una minería principalmente estatizada en su manejo y casi monomineral en su producción (estañífera) pasó a ser una minería en la que las inversiones privadas nacionales y extranjeras jugaron un rol preponderante y se orientaron principalmente a la exploración de metales preciosos (oro y plata).

Minería No-Metálica

Durante 1997, en este subsector se encontraron minerales y rocas tales como:

- Calizas
- Dolomitas
- Magnesita
- Yeso
- Arcillas
- Caolines
- Bentonitas
- Arenas y gravas
- Mármoles
- Granitos
- Pizarras
- Diatomitas
- Fosfatos
- Boratos
- Azufre
- Sales de sodio, potasio, litio
- Arenas silíceas, otros.

Los anteriormente citados tuvieron una diversidad de aplicaciones industriales como por ejemplo:

- En la construcción, cemento (calizas, arcillas, yeso),
- En la cerámica estructural, (arcillas),
- En la de vidrio (arena silícea, calcita, carbonato de sodio),
- En la industria de cerámica para pisos y revestimientos (arcillas caoliníticas, calcita),
- De refractarios (arcillas aluminicas, magnesita),
- De pintura (calcita, caolín, ocre),
- Industria petrolera, lodos de perforación (baritina, bentonita),
- Industria de esmaltes, fibra de vidrio (boratos),
- De fertilizantes (roca fosfórica),
- De correctores de suelos (calizas, dolomitas),
- Papel, plásticos, goma (carbonato de calcio, caolín),
- Industrias de alimentos, productos farmacéuticos, cosméticos, etc. (carbonato de calcio, caolines, talco, etc)

En 1997, un sondeo iniciado acerca del desarrollo de este subsector en Bolivia, permitió identificar cerca de un centenar de industrias basadas en materias primas no-metálicas a nivel nacional, la mayoría de ellas estaban establecidas en el eje central La Paz - Cochabamba - Santa Cruz, con una mayor concentración relativa en Cochabamba.

La mayor parte de las industrias eran pequeñas, muchas correspondían al campo de la construcción (cerámica estructural, cal, yeso, áridos), cerámica utilitaria y otras. Entre las de mayor desarrollo se encontraron las industrias del cemento, envases de vidrio, cerámica esmaltada, pinturas y algunas marmoleras.

Asimismo, durante 1997 se elaboró un nuevo Listado de Minas (datos sobre alrededor de 1800 minas) en un formato sorteable; se completó el documento sobre *MINERALES INDUSTRIALES* con un anexo que contiene información sobre cerca de un centenar de industrias bolivianas basadas en materias primas no metálicas. Se concluyó también el documento denominado *MINERÍA Y MEDIO AMBIENTE*, guía práctica para inversionistas, compañías de exploración y otros de manera resumida y apropiadamente ordenada las diferentes disposiciones legales sobre el tema, las autoridades del sector, los procedimientos administrativos para la obtención de licencias, la gestión ambiental en los proyectos mineros, etc.

Estos productos se vendieron durante esta gestión a diferentes empresas e instituciones, entre ellas podemos mencionar:

- Metaproject (Chile)
- Latinoamerican Resources (Perú)
- Empresa Minera Altiplano (Bolivia)
- SIG Srl. (Bolivia)
- Valdo´r (Canadá)
- Sergeomin (Bolivia)
- Llicancahur (Bolivia)
- Larcos (Bolivia)
- Emicruz (Bolivia)
- Mitsui (Sucursal Bolivia)
- Tamrock (sucursal Bolivia)
- Billiton (sucursal Bolivia)
- Southern Star (Canadá)
- Oro Argentina (Argentina)
- Silver Standart (sucursal Bolivia)
- RGC (sucursal Bolivia)
- M y M (Australia)

Durante el primer semestre de 1998, el Jefe de la Unidad de Minería realizó un esfuerzo importante para lograr un nivel de actividad que justifique la existencia de la Unidad. Sin embargo, dada la situación mundial de la minería en general, se comprobó la poca demanda de servicios de asistencia técnica y de mercado en el sector de la minería no metálica.

En el primer semestre de la gestión 1998, se procedió a dar cierre a la Unidad de Minería.

Participación en Ferias y Seminarios

Durante la gestión 1997 las actividades de la Unidad de Minería (UM) que involucraron actualización, capacitación y promoción, fueron la asistencia a varios eventos técnicos y seminarios relacionados con el quehacer minero.

- Minería y Medio Ambiente, auspiciado por la UCB, MEDMIN, Cooperación Suiza, Centro para el desarrollo Industrial de Canadá.(La Paz abril de 1997)
- Minería: Nuevos prospectos, marco jurídico e impositivo, auspiciado por la Organización Latinoamericana de Minería, OLAMI (La Paz, mayo de 1997)
- Exploration targets in Lipez región, Bolivia, auspiciada por SERGEOMIN/ Resource Science Inc. (La Paz, julio de 1997)
- Yacimientos de oro y plata en Méjico, paralelismo con ambientes geológicos bolivianos. Auspicio BHP Minerals INC. (La Paz, julio de 1997)
- Los Minerales Industriales, con auspicio de la revista especializada Panorama Minero. (Buenos Aires- Argentina, noviembre de 1997)
- 2nd. North American Industrial Minerals annual meeting, El potencial de Minerales Industriales en Latinoamérica. Participación como expositor sobre los recursos no metálicos de Bolivia. Auspicio, Metal Bulletin, London UK. (Méjico, diciembre de 1997).

**V. PROGRAMA DE
PROMOCIÓN A LAS
INVERSIONES**

V. PROMOCION DE INVERSIONES

En la gestión 1996, en el marco de la nueva estructura de la FUNDACIÓN BOLINVEST, el área de inversiones fue ampliamente analizada puesto que el desarrollo agroindustrial, dió lugar a muchos proyectos que fueron implementados con el apoyo de instituciones como la FUNDACION BOLINVEST, por su experiencia y conocimiento amplio de este sector.

No obstante de no contar con los recursos necesarios para la promoción de proyectos de inversión, se incluyeron algunas actividades en esta área. Sin embargo, la naturaleza de estos requirió un desarrollo a mediano plazo y en consecuencia fue posible pensar en una recuperación de costos a corto plazo para este tipo de actividad.

En el año 1997 y en cuanto a la búsqueda de sostenibilidad institucional, la FUNDACION BOLINVEST realizó ventas de servicios de consultoría e involucró a algunos de sus beneficiarios en la participación de costos por otorgación de servicios. Con ambas actividades, la FUNDACIÓN BOLINVEST fue capaz de generar ingresos propios durante la gestión 1997 por un total aproximado de 77 mil dólares americanos.

En 1997 con respecto a la promoción de inversión extranjera, ésta se incrementó en un 7.3% respecto a fines de 1996, lo que corresponde aproximadamente a 6 millones de dólares absolutos durante 1.997. Los sectores que más contribuyeron fueron el sector de agroindustria y agricultura y la región que más contribuyó en los resultados finales fue Santa Cruz. Las metas establecidas por USAID en inversiones extranjeras al 30 de abril de 1998 ascendieron a US\$ 74 millones. Esta meta fue superada al 31 de diciembre de 1997 en un 19,37 % aproximadamente. Durante 1997 la inversión doméstica se incrementó en un 3.55% con respecto a las cifras a diciembre de 1996, alcanzando un valor acumulado de 66.7 millones de dólares al 31 de diciembre de 1997. El departamento que más contribuyó al logro de los resultados del año fue Santa Cruz.

Asimismo se observó que existía un número considerable de beneficiarios (1.445) asistidos tanto en términos de servicios de mercadeo otorgados por la FUNDACIÓN BOLINVEST así como de servicios de tecnología. En cuanto al número de organizaciones intermedias que prestaron servicios no financieros, la FUNDACION BOLINVEST trabajó con 18 organizaciones en total durante 1997 de las cuales se estimó que 11 eran sostenibles en función al trabajo que realizaron durante varias gestiones anteriores y en función a su proyección de prestación de servicios en el futuro.

Durante el transcurso del año 1997 se apoyó en la inversión local a empresas en el establecimiento de la industria, tal es el caso de GOLDIN EXPORT, FABEA, UNVERSAL. Se colaboró en la búsqueda de financiamiento, definición de la maquinaria adecuada, orientación en el personal indispensable, orientación

para acceder a la materia prima y mano de obra, aspectos formales y legales, proveedores, sistema de exportación, transporte, seguros, trámites, etc.

UNIDAD AGROPECUARIA (UA)

A pesar de las evidentes dificultades iniciales, la FUNDACION BOLINVEST tuvo a su cargo interesantes proyectos de inversión durante 1996, tal fue el caso por ejemplo de la producción de soya micronizada para consumo humano.

Las principales actividades en cuanto a inversiones estuvieron relacionadas a la venta de empresas públicas y mixtas como ser: la Empresa de Luz y Fuerza de Cochabamba (ELFEC SAM), la Planta Industrializadora de Leche (PIL), etc. Una de las empresas que se privatizó fue la Planta Industrializadora de Leche Andina S.A., que nació de la fusión de PIL Cochabamba y PIL La Paz. La intervención de la FUNDACION BOLINVEST en el proceso de privatización de la Planta Industrializadora de Leche (PIL), se remonta a febrero de 1995, fecha en que se tomó contacto con la Unidad de Reordenamiento del Ministerio de Capitalización, encargados de la privatización y capitalización de las empresas estatales.

Las oficinas de la FUNDACION BOLINVEST en el exterior, especialmente Argentina y Perú, promocionaron las plantas en esos países. Se contactaron varias empresas peruanas y argentinas que podrían interesarse en PIL Andina S.A. Se presentó una lista de empresas productoras y comercializadoras de lácteos peruana, entre las que se encontraban: Gloria Lima, Gloria Arequipa, Sociedad Ganadera del Centro (Laive Arequipa) y Laive Tacna. En Argentina se presentó a Cásares, Sancor y Lactona. El 15 de enero de 1996, Bolinvest elaboró una agenda de negocios para Socimer en Perú. La privatización de PIL Andina se realizó el 24 de julio de 1996, adjudicándose la planta la empresa peruana GLORIA S.A., una de las empresas que la FUNDACIÓN BOLINVEST presentó al grupo de Inversiones. El monto total de la privatización fue de US\$. 8.041.000.

También se realizó un trabajo de consultoría que consistió en la promoción del Proyecto Agroindustrias LAS Orientales SRL. Esta empresa solicitó la búsqueda de un socio inversionista o un comprador de la compañía. LAS Orientales SRL, se dedica a múltiples actividades, entre ellas la producción de piña y su industrialización, habiendo llegado a un nivel tecnológico óptimo en este rubro. Sin embargo, LAS Orientales SRL decidió expandir su área de cultivo de 40 a 200 hectáreas, y exportar parte de la producción de fruta fresca, dejando el resto para su procesamiento industrial. La planta procesadora de jugos, pulpas, y otros instalada actualmente en el Parque Industrial sería trasladada al mismo campo de cultivo para reducción de costos, y paralelamente desarrollaría otros cultivos frutícolas.

UNIDAD DE MANUFACTURA EN MADERA (UMMA)

PUERTAS Y VENTANAS

En cuanto a inversión en la Unidad de Manufactura en Madera hubo proyectos a nivel nacional en este sector, como Amazonas para la exportación de puertas y ventanas, procesamiento de la madera, etc. planes que fueron detectados en Medellín (Colombia).

UNIDAD DE MINERIA (UM)

Durante el período abril-diciembre 1996, la Unidad de Minería se dedicó casi exclusivamente al área de inversiones, debido a que esta actividad rindió ingresos por la venta de servicios, productos e intermediación en la compra y venta de prospectos.

V. OTRAS ACTIVIDADES

Asimismo en la gestión 1996, la FUNDACION BOLINVEST participó en la Comercialización para la Pequeña Industria. Este proyecto estaba dirigido a la formación de una Red de tiendas en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz inicialmente, para la comercialización de productos de la Pequeña y Mediana Industria (PMI). En su segunda fase, se proyectó la apertura de tiendas de la misma concepción, en Campo Grande, Salta-Jujuy y Arequipa. Se proyectó la participación de un equipo multidisciplinario de la FUNDACIÓN BOLINVEST para el desarrollo de este importante proyecto, puesto que sería fácilmente financiado por organismos internacionales. Existieron bases y fundamentos para considerar que este proyecto era factible en su realización y de trascendencia en la producción de la pequeña industria.

Por otro lado, en el mes de junio de 1996, *PROEXPORT* de Colombia organizó un evento en Bogotá para los empresarios e industriales colombianos, sobre el "Panorama Macroeconómico de Bolivia", como una preparación a su participación en la Feria Internacional de Santa Cruz, Expocruz '96. Participaron como expositores la Secretaria de Promoción Económica de nuestra Cancillería, la FEXPO, la Cámara de Integración Colombo-Boliviana y la FUNDACION BOLINVEST. Asistieron 110 empresarios de varios departamentos de Colombia y representantes de sectores industriales, agroindustriales, madera, minería, cuero, textiles y confecciones y otros. A raíz de esta presentación recibimos varias solicitudes de información sectorial para visitar Bolivia, y Proexport decidió apoyar fuertemente la asistencia a EXPOCRUZ 96, con un pabellón nuevo para 30 empresas expositoras. Consorcios de Exportación de Calzados y Confección Infantil, así como de Metalmecánica Liviana, y también se solicitaron los servicios de la FUNDACION BOLINVEST para estudios de mercado e itinerarios a nivel nacional.

En 1996, los Consorcios de Exportación de Calzados y Ropa Infantil de *PROEXPORT* solicitaron a FUNDACIÓN BOLINVEST la realización de un estudio de mercado de estos productos a nivel nacional, de manera que puedan analizar si Bolivia es una plaza interesante para su comercialización, conjuntamente con Perú. El plan consistía en tener el estudio completo en 45 días, unos 20 días antes de Expocruz 96, para poder tomar decisiones oportunamente con relación a este evento.

En 1996, la FUNDACIÓN BOLINVEST apoyó la conformación del Consejo Nacional de Fomento y Desarrollo de Ecoturismo en Bolivia con la participación de FUNDACIÓN BOLINVEST y otras instituciones públicas y privadas con el principal objetivo de fortalecer el sector que permita aumentar la oferta turística en el país. En octubre de 1996, se realizó la primera reunión oficial del Consejo Nacional de Ecoturismo, donde FUNDACIÓN BOLINVEST presentó dos proyectos de fortalecimiento al sector.

En los meses de marzo y abril de 1997, se inició una campaña en los medios de comunicación y se logró la publicación de varios artículos sobre el trabajo de la

FUNDACION BOLINVEST, así como entrevistas televisadas en los canales 7 y 2 de televisión local.

Se elaboró, con información y datos de las Unidades Especializadas, un informe general sobre diferentes sectores de la economía boliviana para DIPO. El propósito de este informe fue despertar el interés de DIPO de apoyar y promover las importaciones de productos bolivianos en el mercado danés y europeo.

Durante 1997, se elaboraron informes de actividades trimestrales para la Secretaría Ejecutiva de PL-480, así como también informes de actividades trimestrales a USAID/ Bolivia. Estos informes fueron elaborados en base a los reportes mensuales presentados por las Gerencias regionales y Unidades Especializadas de la FUNDACION BOLINVEST. Por otra parte, se elaboraron otros informes especiales, de acuerdo a requerimiento de la investigación.

En 1997, se elaboraron los siguientes manuales y reglamentos institucionales.

- Manual de Funciones
- Reglamento Interno de Personal
- Manual Técnico-Operativo
- Manual de Evaluación del Empleado
- Política Salarial

Entre los acuerdos cooperativos de la gestión 1997 estuvieron:

CBI-HOLANDA

En 1997, se llevaron a cabo un gran número de actividades planificadas dentro del acuerdo cooperativo FUNDACION BOLINVEST - CBI, así como actividades fuera de dicho convenio pero que forman parte del programa global del CBI, las cuales se resumen a continuación:

- Ingredientes Farmacéuticos e Ingredientes y Hierbas Medicinales
- Joyería en Plata y Artesanal
- Frutas Frescas y Vegetales
- Ingredientes Alimenticios y Productos Alimenticios Saludables
- Flores y Plantas
- Joyería Semi-Industrial
- Productos Manufacturados en Madera

El CBI invitó al Sr. Luis Suárez de la Unidad de Servicios, a participar en el curso de capacitación denominado "In-Service Training", el seminario se llevó a cabo en la ciudad de Rotterdam/Holanda del 8 al 18 de septiembre de 1997. El objetivo general de este curso fue el de familiarizar a los participantes con el manejo interno y organización del CBI y su relación con las instituciones promotoras de las exportaciones de contraparte denominadas "Trade Promotion Organizations" (TPO).

El Sr. Bernd Estelmann, participó del 27 de octubre al 7 de noviembre de 1.997, en el IntFair Seminar del CBI. Esta organización realiza una vez al año, para el personal de TPOs, un entrenamiento intensivo para organizar la participación de grupos en ferias internacionales. El seminario provee a los participantes el conocimiento necesario para organizar y coordinar, en forma eficiente y profesional, la presentación en ferias internacionales en Europa.

Con el CBI, se inició un trabajo de promoción de exportaciones con el consultor Sr. Klaas Kuperus, el trabajo en si constó de 3 misiones, una de evaluación de empresas en la que participaron 13 empresas, de las que calificaron 7. Una segunda misión de evaluación de productos y precios y una tercera de adecuación de productos. Al concluir las misiones del Sr. Kuperus se consolidaron 6 empresas en el proceso que concluyó con la exposición de productos y empresas en la feria organizada para tal efecto por el CBI en Colonia - Alemania en el mes de Marzo de 1998.

DIPO-DINAMARCA

El Sr. Lars Skovhus, ejecutivo de DIPO a cargo de proyectos en Latinoamérica, vino en los meses septiembre y diciembre de 1997 a Bolivia para discutir la posibilidad de ejecutar conjuntamente proyectos de promoción de exportaciones de productos bolivianos a Europa. En su última visita a La Paz, el Sr. Skovhus firmó una carta de intenciones entre DIPO y FUNDACION BOLINVEST para la realización de un proyecto de promoción de productos de alpaca en Europa.

En el transcurso de la gestión 1997 la FUNDACION BOLINVEST participó adicionalmente en las siguientes actividades y eventos:

- Taller Nacional sobre Oportunidades de Inversión en el Sector Forestal en Función de Políticas y Seguridad Jurídica, (realizado en Santa Cruz) co-organizado por Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Cámara Nacional Forestal, Superintendencia Forestal, Cámara de Exportadores de Santa Cruz, PAF-FAO Y Fundación BOLINVEST. Participación de la Unidad con la charla " Oportunidades de Inversión en Manufactura de Madera ".
- Primer Encuentro Empresarial Entre Industriales Forestales Bolivianos y Compradores de Productos Certificados de Europa y Norteamérica, (realizado en Santa Cruz) organizado por Tropical Forest Management Trust (TFMT), Consejo Boliviano para la Certificación Voluntaria y Cámara de Exportadores de Santa Cruz, auspiciado por la Fundación MacArthur. Participación de la Unidad en la promoción de productos de 3 empresas.
- Simposio Internacional sobre Posibilidades para el Manejo Forestal Sostenible en América Latina, (realizado en Santa Cruz) organizado por BOLFOR, IUFOR y CIFOR.
- Encuentro Empresarial para Identificar Oportunidades de Cooperación en los Sectores del Mueble y la Madera (realizado en Valencia - España),

organizado por el programa AL-INVEST de la Unión Europea y la Confederación de Empresarios de Aragón. Participación de la Unidad en promoción de productos y empresas.

- International Tropical Timber Council organizó la XXII Sesión del Consejo Internacional de Maderas Tropicales y sus Comités Asociados (realizado en Santa Cruz). Participación de la Unidad con la charla “ Posibilidades, Perspectivas y Desarrollo de las Manufacturas en Bolivia ” y la elaboración de la “ Carpeta para Inversionistas”.
- Consulta Nacional sobre Criterios e Indicadores de Sostenibilidad del Bosque Amazónico en Base a la Propuesta de Tarapoto (realizado en Cochabamba). Participación de la Unidad en la evaluación de 12 criterios y 77 indicadores.
- Evaluación de Impacto Ambiental por encargo de U.S.A.I.D.

En la gestión 1997, se desarrollaron trabajos o posibilidades de trabajo con varias instituciones como ser:

- FAO, con el Plan de Acción Forestal de la FAO se co-auspició el “Taller Nacional sobre Oportunidades de Inversión en el Sector Forestal en Función de Políticas y Seguridad Jurídica”, en el que la FuUNDACION BOLINVEST tuvo a su cargo la charla “ Oportunidades de Inversión en Manufactura de Madera ”. En dicho evento se pretendió exponer y analizar el marco jurídico como el marco de los incentivos y desincentivos del sector. Adicionalmente se presentó la “ Guía de Inversión Forestal ”, documento que fue elaborado por Jhonny Zapata por la FAO, Arturo Bowles por la CNF, Richard Mansilla por la Superintendencia Forestal y Roberto Sainz por la Fundación BOLINVEST.
- BOLFOR se trabajo en su ingreso a los bosques Chaqueños para elaborar los estudios correspondientes y desarrollar los documentos necesarios en la propiedad forestal con que contaba la empresa Madel abc.
- DIFOR (Dirección Forestal dependiente de la Prefectura de Santa Cruz), con el uso de los laboratorios de estudio de maderas de LABONAC. Fue importante este trabajo ya que permitió hacer los estudios necesarios para el desarrollo de las especies alternativas que se pretendían promover, tanto en el mercado nacional como internacional y en las empresas de manufactura.
- IDEPRO, se firmó una carta de intenciones en la que se convino realizar un trabajo coordinado entre la FUNDACION BOLINVEST e IDEPRO para prestar servicios a las empresas usuarias de IDEPRO.
- INASET, esta institución nos permitió utilizar el horno de secado de madera bajo el sistema de secado al vacío que tienen en la ciudad de La Paz para desarrollar las pruebas y estudios que se vean convenientes.

- ONUDI/SWISSCONTACT/ADEPI TARIJA, en la ciudad de Tarija se unieron estas instituciones para desarrollar la Unidad de Servicios de ADEPI Tarija (USAT), con la que se desarrollaron varias asistencias técnicas y procesos de capacitación.
- PROMMI/SAT, se tomaron contactos con ambas instituciones para desarrollar trabajos de asistencia técnica y capacitación, se inició un trabajo en Tarija, este trabajo incluyó a INFOCAL Tarija.

Asimismo y en estrecha coordinación con las Unidades Especializadas, Gerencias Regionales y Dirección Ejecutiva, se realizaron las siguientes actividades:

- Investigación de Prospectos para Consultoría
- Preparación de Propuestas de Consultoría
- Preparación de Convenios Interinstitucionales
- Elaboración de Alianzas Estratégicas
- Colaboración en la Planificación, Elaboración y Presentación de Propuestas de Financiamiento
- Preparación de contratos de consultoría/ consultores.

Las actividades mencionadas a continuación fueron realizadas como actividades de apoyo a las diferentes Gerencias Regionales y Unidades Especializadas.

- Elaboración de Propuesta de consultoría para Casa Fisher
- Elaboración de Propuesta Complejo Industrial Maderero San José (C.I.M. San José)
- Elaboración de Perfil del Complejo Agroindustrial de Buena Vista
- Convenio de Cooperación Interinstitucional con la Secretaría Nacional de Apoyo al Desarrollo Integral (SENADI)
- Coordinación del envío, liberación, y desaduanización del menaje procedente del Perú
- Coordinación del envío, liberación, y desaduanización del menaje procedente de Argentina
- Coordinación del envío, liberación, y desaduanización del menaje procedente de Chile
- Coordinación del envío, liberación, y desaduanización del menaje procedente de Brasil
- Inscripción de la Fundación en el Registro Único de ONG's de Bolivia
- Elaboración del Borrador de Convenio de Cooperación Interinstitucional con la Consejería Comercial de la Embajada de México/ BANCOMEXT

- Elaboración del Borrador de Convenio de Cooperación Interinstitucional con la Universidad Tomás Aquino - Bolivia
- Elaboración del borrador de la Descripción y Reglamento del Fondo Fiduciario de la Fundación
- Coordinación en la elaboración del Manual de Funciones
- Elaboración del Reglamento Interno de Personal
- Elaboración del Plan de Autoevaluación y Sistema Gerencial de Información Financiera
- Apoyo en la elaboración de la Política Salarial de la Fundación
- Elaboración de contratos modelo de consultoría
- Elaboración de contratos modelo de trabajo del personal
- Colaboración en la preparación de la propuesta para la página de la Fundación en Internet
- Colaboración en la preparación de las oficinas de la Fundación en la avenida Sánchez Lima para la devolución a sus propietarios
- Elaboración de la Estructura de Costos para consultoría
- Colaboración en la preparación de la propuesta del Centro de Documentación para el Banco Mundial
- Elaboración del Proyecto de Panojas para CECAOT (en proceso)
- Elaboración del Perfil Institucional de la Fundación (Español)
- Elaboración del Sumario Ejecutivo(Executive Summary) en Inglés
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para Galindo S.A.
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para BEMAC
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para Maya McLean Muebles
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para BOLFOR
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para ENALBO
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para el PDCR
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para PROEXPORT -COLOMBIA
- Elaboración de una Propuesta de Trabajo para AGROINDUSTRIAS LAS
- Apoyo en la elaboración del presupuesto para la gestión 1997
- Colaboración en la preparación del Plan Estratégico para 1997

En la gestión 1997 también se brindaron las siguientes Asistencias Técnicas(AT):

- AT en "Uso y Aprovechamiento de Máquinas" a 12 empresas asociadas a Adepi Tarija, desarrollada por Roberto Sainz, con una duración de 12 días hábiles.
- AT en "Procesos de Manufactura" a 12 empresas asociadas a Adepi Tarija, desarrollada por Roberto Sainz, con una duración de 6 días hábiles.
- AT en "Evaluación de Sistemas Productivos" a la empresa Madel abc., desarrollada por Roberto Sainz, con una duración de 4 días hábiles.
- AT en "Acabado de Muebles" a 12 empresas asociadas a Adepi Tarija, desarrollada por el experto Edgar Matienzo Lara, con una duración de 12 días hábiles.
- AT en "Acabado de Muebles con productos Bi-componentes" a 10 empresas asociadas a Adepi Tarija, desarrollada por el experto Edgar Matienzo Lara, con una duración de 12 días hábiles.
- AT en "Secado de Madera" a la empresa Madel abc, desarrollada por el equipo de Miguel Angel Giliberti (3 personas), con una duración de 20 días hábiles.

Capacitación

En la gestión 1997 también se desarrollaron los siguientes cursos de capacitación a empresarios y dependientes:

- Capacitación a 22 personas en "Uso y Aprovechamiento de Máquinas", desarrollada por Roberto Sainz, con una duración de 30 horas aula.
- Capacitación a 24 personas en "Diseño y Construcción de Muebles", desarrollada por Roberto Sainz, con una duración de 15 horas aula.
- Capacitación a 38 personas en "Acabado de Muebles", desarrollada por el experto Edgar Matienzo Lara, con una duración de 30 horas aula.
- Capacitación a 24 personas en "Aplicación de Bi-componentes", desarrollada por el experto Edgar Matienzo Lara, con una duración de 30 horas aula.

- Capacitación a 8 personas en "Procesos y Métodos de Acabados en Madera", desarrollada por el experto Edgar Matienzo Lara, con una duración de 14 horas aula.
- Capacitación a 5 personas en "Procesos de Secado de Madera", desarrollada por Miguel Angel Giliberti, con una duración de 32 horas aula.

En la gestión del primer semestre de 1998, se realizaron las siguientes actividades:

CARE / PROGRAMA MIRNA

FUNDACIÓN BOLINVEST contó con un contrato de trabajo brindar asistencia técnica integral en la producción y comercialización de café, cúrcuma, achiote e hibiscos. Durante este semestre, se dictó un curso sobre comercialización exterior de café dirigido a todos los técnicos de este programa.

PREFECTURA / SANTA CRUZ

Se elaboraron seis proyectos a diseño final para el Programa de Desarrollo de Comunidades Rurales de la Prefectura de Santa Cruz, los cuales tenían el propósito de introducir nuevas técnicas productivas a nivel de pequeños agricultores en 32 comunidades de Portachuelo y 28 de Santa Rosa de la provincia Sara. Los proyectos estuvieron dirigidos a la producción de café, cacao, urucú y almidón de yuca y a la implementación de dos instancias de asistencia técnica agropecuaria dependientes de los Municipios correspondientes.

En el segundo semestre de 1998, se realizaron contactos con las siguientes instituciones:

- FEDERACION ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE LA MADERA Y AFINES
Interés en intercambio de información.
- FEDERACION ARGENTINA DE COLECTIVIDADES
Interés en poder comercializar con los países árabes desde Bolivia.
- ASOCIACION DE PRODUCTORES DE TUCUMAN
Interés en el intercambio de información sobre precios de frutilla y otras frutas.

En agosto de 1998, se realizaron contactos con las siguientes instituciones:

- FEDERACION DE ASOCIACIONES CIVILES BOLIVIANAS
Interés en intercambiar información sobre alianzas estratégicas en Bolivia.

- REVISTA DIRIGENCIA
Intercambio de información sobre el sector industrial boliviano.
- GUILFORD ARGENTINA S.A.
Empresa interesada en obtener información del sector textil boliviano.
- JOSE VEGA CONSULTANT
Interesada en el intercambio de información sobre el clima de inversiones en Bolivia.
- CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
Interesada en el intercambio de información sobre el clima de inversiones en Bolivia, particularmente en el campo de la construcción.
- FUNDACION PABLO CASSARA
Intercambio de información sobre el sector industrial boliviano.

UNIDAD DE SERVICIOS

UNIDAD DE SERVICIOS (US)

En el segundo trimestre de 1996, la Gerencia de Planificación y Operaciones (GPO) se transformó en la Unidad de Servicios (US). Esta decisión se tomó a raíz de la reestructuración de la FUNDACIÓN BOLINVEST que se efectuó en la gestión de 1996.

Durante el primer semestre de 1998, hubo modificaciones del "Web Site" de FUNDACION BOLINVEST. Dadas las nuevas tendencias en la promoción de productos a través de Internet, la Unidad de Servicios consideró la realización de cambios determinantes en su "web site". La idea principal fue promover más, los productos con los cuales trabajamos y no tanto nuestros servicios. Asimismo, se pretendió incluir en el nuevo "web site" una base de datos con información de productos y de oportunidades comerciales en Bolivia.

En el primer semestre de 1999, la unidad de Servicios de la FUNDACION BOLINVEST, se encargó de la organización de la participación en ferias, así como de la coordinación del Centro de Sistemas e Información y del Centro de Documentación.

La Unidad de Servicios a través de su departamento de informática apoyó al personal de las oficinas en La Paz, Santa Cruz y Cochabamba en todo lo referente a informática, incluyendo la coordinación del mantenimiento de "hardware" y "software", mantenimiento del "sitio" de la Fundación Bolinvest en Internet, instalación de redes, actualización de computadoras y programas, y diseño e implementación de bases de datos.

Oficinas en el exterior

La FUNDACION BOLINVEST, durante 1996 ofertó servicio de oficinas que tenía como objetivo proporcionar a empresas, extranjeras y nacionales, un servicio de asesoramiento y apoyo a través de nuestra oficina, en actividades afines a las que desarrolla la FUNDACIÓN BOLINVEST. Al margen de lo que significa generar ingresos que en buena parte podrían cubrir los gastos de nuestra oficina regional, nos permitió entrar en contacto con empresas que se proyecten en Bolivia, siendo parte de sus proyectos, mercados, y otros.

El servicio ofertado consistió básicamente en el alquiler de un espacio físico con apoyo integral de oficina (teléfono, fax, correo electrónico, internet, secretaria, sala de reuniones, mensajería, y orientación básica y asesoría técnica) adecuadamente reglamentado para no interferir con nuestras labores.

En 1997, la Unidad de Servicios (US) estableció contacto con la Cámara de Comercio Argentina - Boliviana con quienes la FUNDACION BOLINVEST firmó un convenio de representación en fecha 30 de septiembre de 1997 en la ciudad de Buenos Aires, Argentina. Dicho acuerdo asignó la representación de la FUNDACION BOLINVEST a la Cámara Argentina-Boliviana, dirigida por su

Presidente, el Dr. Enrique Ávila y como encargada de la parte operativa de la representación, a la Sra. Susana Del Valle Gómez.

Durante 1997, se realizaron una serie de trabajos importantes en conjunto con la Cámara de Comercio Argentina - Boliviana, pudiendo destacarse el intenso trabajo de mercadeo que se realizó durante el mes de noviembre de 1997 para la venta de piñas bolivianas en Buenos Aires.

Oficina (Argentina)

En el primer semestre de 1998, se continuó con la organización del Seminario "Argentina y Bolivia, juntos en el crecimiento. Oportunidades de Negocios", el cual se llevó a cabo el 17 de febrero de 1998 y contó con la importante participación de cierre del evento del Presidente de la República, Gral. Hugo Banzer S., a propósito de su visita oficial a Argentina en dicho mes.

El seminario se realizó con mucho éxito y contó con la participación de más de 400 empresarios argentinos. El evento tuvo una gran cobertura periodística por parte de diferentes medios de comunicación argentinos y nacionales, habiéndose recibido numerosas notas de felicitación por el éxito del mismo.

Por otra parte, en marzo se comenzó con la planificación de una segunda presentación de la FUNDACION BOLINVEST y sus servicios, esta vez en la ciudad de Rosario para el 29 de abril de 1998, donde se estimó una participación de por lo menos 200 empresarios e instituciones argentinas. A raíz de un "mailing" que se hizo al final de 1997 en Argentina se recibieron numerosas solicitudes de información adicional sobre la FUNDACION BOLINVEST, Bolivia y su oferta exportable. Cabe destacar que entre dichas empresas se notó un marcado interés de empresas argentinas por invertir en Bolivia, especialmente en el sector agroindustrial.

Del 1 al 10 de marzo de 1998, la señora Susana Gómez visitó las oficinas de la FUNDACION BOLINVEST en La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, respectivamente. En Argentina, la señora Gómez visitó la ciudad de Salta. El itinerario en Bolivia tuvo como objeto el de tomar conocimiento más profundo sobre las realidades económica, política y social de Bolivia así como conocer su oferta exportable. Durante esta agenda se visitaron varias empresas en los diferentes rubros en los que trabaja la FUNDACION BOLINVEST, también se realizaron importantes reuniones con los Gerentes Regionales y Jefes de Unidades Especializadas de la FUNDACION BOLINVEST. En Salta, la señora Gómez visitó la Cámara de Comercio Exterior de Salta y empresas importadoras de productos bolivianos.

En el segundo semestre de 1998 y después de una extensa evaluación de diez meses de gestión, y en vísperas de la renovación del contrato de trabajo de la representante de la FUNDACION BOLINVEST en Argentina y el Convenio de Cooperación Interinstitucional con la CCAB, se llegó a la conclusión de cerrar la representación de FUNDACION BOLINVEST en Argentina el 31 de octubre de 1998.

Posteriormente, se decidió viajar a Buenos Aires los días 21 y 22 de diciembre de 1998 con el propósito de realizar el cierre oficial de la representación en Argentina, y la conciliación de cuentas pendientes e inventarios con la Cámara de Comercio Argentino-Boliviana y la ex representante de la FUNDACION BOLINVEST en Argentina, Sra. Susana Del Valle Gómez.

Oficina Europa (Holanda)

En fecha 23 de febrero de 1998, el señor Rafael Valcarce, contratado por la FUNDACION BOLINVEST como representante de la institución en Europa con base en Rotterdam, Países Bajos (Holanda), emprendió viaje hacia Europa para, primero, participar en dos importantes ferias, BioFach '98 (productos orgánicos) en Francfort, Alemania y IHF '98 (productos para la construcción – aberturas) en Colonia, Alemania, respectivamente, para después continuar viaje a la ciudad de Rotterdam a objeto de establecer la representación de la FUNDACION BOLINVEST.

Durante los primeros tres meses de gestión, del señor Valcarce, realizó una importante labor de relacionamiento interinstitucional con organizaciones afines a las actividades de la Fundación Bolinvest en Europa, principalmente en los Países Bajos (Holanda), así como promoción de productos no-tradicionales bolivianos.

Del 18 al 23 de octubre de 1998, se llevaron a cabo en Europa (Francia) uno de los eventos más importantes del sector agro-alimentario, el SIAL (Salón Internacional de la Agroalimentación), el IPA (procesos y equipos para la industria alimentaria) y Equipmag.

Dando continuidad a las labores de promoción de las actividades de la FUNDACION BOLINVEST, en julio de 1998 se sostuvo una reunión de presentación y cortesía con el Director de Asuntos Internacionales de la Confederación de Empresarios Privados Holandeses en la ciudad de La Haya. Durante la reunión se tuvo la oportunidad de presentar a la FUNDACION BOLINVEST y hacer un resumen de sus actividades y áreas en las que trabajaba activamente, así como su decisión de abrir una oficina en Rotterdam para utilizar de manera más agresiva el Puerto y las facilidades de infraestructura que tienen los Países Bajos.

Continuando con las gestiones realizadas con varias organizaciones no gubernamentales holandesas interesadas o potencialmente interesadas en trabajar con la Fundación, a invitación de su Coordinador Regional, se sostuvo una reunión con el señor Johanés Solf, en las oficinas de ICCO en la localidad de Zeist.

Con el apoyo de la Unidad Agropecuaria se coordinó la visita del señor Klass Steur, Director de Asuntos Internacionales de la Fundación STOAS, una organización activa en el campo de la educación y el entrenamiento agrícola. Con el fin de hacer conocer la FUNDACION BOLINVEST y el trabajo que tenía

programado desarrollar, se sostuvo una reunión de trabajo en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda. En la reunión estuvieron presente el Sr. Ron Muzert, Director de América Latina y el Sr. Job Runhaar, responsable de las relaciones con los países andinos y encargado del escritorio de Bolivia para la cooperación y asuntos políticos. La reunión fue solicitada por el Sr. Muzert con el fin de intercambiar algunos aspectos del proyecto de la Fundación en Holanda y conocer el estado actual de las actividades, en un intercambio previo que sostuvimos en meses pasados.

Por otro lado, el 27 de octubre de 1998, a invitación del Embajador de Bolivia en Bruselas, señor Arturo Liebers, se participó en la inauguración de la Semana Boliviana y la Rueda de empresarios Belgas-Bolivianos en la ciudad de Bruselas, en ocasión de la visita del señor Vice Presidente de Bolivia y su Comitiva a Bélgica.

En la gestión 1999 y conforme a las conversaciones sostenidas en La Paz, se sostuvieron reuniones periódicas con el señor Titus Swartjes, Gerente de Proyectos Internacionales del CBI principalmente para conocer de cerca los temas pertinentes a la reorientación de Políticas del CBI y las oportunidades específicas que se desarrollarían para la Fundación. El CBI trabajó, a partir de 1999, en base a actividades concretas y no programas ni acuerdos de cooperación bilateral, lo cual significó un cambio profundo en la metodología de sus actividades con países en vías de desarrollo como Bolivia.

Seguimiento del Proyecto de Asesoramiento del PAH a la Asociación de Ladrilleros de Cochabamba

Se realizaron gestiones para apoyar el trabajo que desarrollaba el PAH en el servicio de asistencia técnica que otorgaba mediante sus consultores en Bolivia. Una de las primeras labores que se efectuó fue definir, en conversación con algunos asesores que visitaron Bolivia, la problemática de la industria y/o el sector que visitaron. Se tomó contacto hace varios meses con el señor J. Jansen, asesor del PAH quien visitó Bolivia a solicitud de la Asociación de Ladrilleros de Cochabamba con el fin de cooperar en un proyecto de mejora de los mecanismos de producción que estaban utilizando estos productores. Dicho proyecto establecía la necesidad de mejorar la infraestructura productiva de los quemadores de ladrillos, introduciendo una tecnología menos contaminante y más acorde con el desarrollo tecnológico de este siglo.

Proyecto de Promoción con la UE

Continuando con las gestiones relativas a la búsqueda de posibilidades de cooperación de la Comisión para un proyecto de promoción de exportaciones, se informó que el Jefe de la Delegación de la Unión Europea en Bolivia, Embajador Antonio Moreira Martins, recibió información sobre las conversaciones que se realizaron en la Comisión en Bruselas. Al respecto, el señor Moreira tomó contacto con el Director del Eurocentro de Santa Cruz para poder identificar posibles formas de colaboración. Asimismo, el señor Moreira

solicitó se le remita a la Delegación información actualizada sobre la Fundación y las labores que realizaba en Europa, la misma que se sugirió hacerla ante el señor Embajador, jefe de la Delegación de la Unión Europea en Bolivia, Embajador Antonio Moreira Martins, mediante el envío de material informativo sobre la FUNDACION BOLINVEST.

"Hogeschool" de Rotterdam

En marzo de 1999 se tomó contacto con la Escuela de Economía de Rotterdam con el fin de evaluar la posibilidad de recibir practicantes en el área de marketing que cooperen con las múltiples labores de la representación de la FUNDACION BOLINVEST en Europa y, posiblemente, Bolivia. Se quedó en que se intercambiarían propuestas de trabajo a la brevedad posible.

Société Générale de Développement S.A.

En marzo de 1999, y dando continuidad a las posibilidades que se darían con una eventual cooperación de la UE a la FUNDACION BOLINVEST, se tomó contacto con la Société Générale de Développement S.A. -"Advisers in European Union Affairs" que oficiaban de oficinas de "lobby" para las relaciones de proyectos de la UE.

Banco de Fomento, Holanda

En abril de 1999, se tomó contacto y se realizó una reunión con el responsable Banco de Fomento de Holanda, el mismo que estaba dedicado a prestar financiamiento a entidades de países en desarrollo, orientado a apoyar, mediante créditos, el desarrollo de proyectos de energía renovable y medioambiental, microcrédito y facilitación del comercio exterior. Existirían posibilidades de financiar créditos para la exportación de productos orgánicos como café, "nuts", quinua, y próximamente amaranto, en condiciones que se deberían discutir caso por caso.

Oficina (Perú)

A principios de 1998, y después de un extenso análisis del potencial y la importancia del mercado peruano a nivel regional, se decidió establecer una oficina permanente en Lima.

Posteriormente, se iniciaron contactos con diferentes instituciones peruanas afines a la labor de la FUNDACION BOLINVEST, para cuyo propósito se contrató los servicios de la consultora internacional Rocío Boza, sin cuyo importante apoyo no hubiera sido posible el establecimiento de la oficina en Lima, Perú.

Entre las instituciones peruanas seleccionadas estuvieron la Sociedad Nacional de Exportadores, Asociación de Exportadores – ADEX -, Sociedad Nacional de Industrias y la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Podemos mencionar que la Cámara de Comercio de Lima (CCL) es una importante institución dentro del ámbito comercial del Perú, especialmente de la ciudad de Lima donde tienen su sede. En el primer semestre de 1998, la CCL agrupaba a un vasto número de asociaciones gremiales e importadores, los mismos que tenían acceso a los siguientes servicios:

- Consultas Legales
- Contactos Comerciales (en todo el mundo)
- Asesoría en Comercio Exterior.
- Proyectos de Inversión y Apoyo Tecnológico con la Unión Europea (EUROCENTRO).
- Apoyo Financiero a la Microempresa
- Registro Nacional de Protestos
- Centro de Conciliación y Arbitraje Nacional e Internacional.
- Organización de seminarios de alta especialización.
- TIPS (Oferta y Demanda de productos y servicios en más de 100 países).
- Banco de Datos.

El 11 de mayo de 1998, y dada la aceptación del documento final por parte de la Cámara de Comercio de Lima, se decidió contratar al señor Enrique Román como representante de la FUNDACION BOLINVEST en Lima, Perú, restando tan solo la firma del Convenio de Cooperación Interinstitucional entre la Cámara de Comercio de Lima y la Fundación Bolinvest, el mismo que deberá firmarse el 10 de junio de 1998.

Entre los meses de abril y junio, se elaboraron dos documentos en borrador: el Convenio de Cooperación Interinstitucional Marco y un Convenio Específico de Colaboración Interinstitucional para el establecimiento de las oficinas de la FUNDACION BOLINVEST en las dependencias de la CCL. Después de varias correcciones y ajustes, ambos documentos fueron finalmente aceptados en sus respectivas versiones finales por la CCL y la FUNDACION BOLINVEST. La firma del Convenio Específico de Colaboración Interinstitucional fue fijada para el 6 de julio de 1998, entre tanto que la firma del Convenio de Cooperación Interinstitucional fue fijada para el día 5 de agosto de 1998 en Lima.

A partir del mes de mayo de 1998, y apenas realizada la contratación del señor Enrique Román, se llevaron a cabo una serie de importantes actividades de promoción y fortalecimiento institucional, entre las que se destacaban las siguientes:

- Sondeo del mercado peruano para la frutilla (fresa)
- Identificación de consultores para joyería en plata y oro.
- Sondeo del mercado peruano para cebolla roja
- Sondeo del mercado peruano para alimentos balanceados peletizados en base a alfalfa.

- Promoción de una oferta de ajo colorado de Tarija
- Acercamiento con el Grupo Misti (inversión) y las empresas importadoras Biocón y Claro S.R.L.

Se destacaron las siguientes actividades:

- Investigación sobre las posibilidades de colocación de productos bolivianos en la Bolsa de Productos de Lima (con resultados muy alentadores)
- Selección de consultores para joyería semi-industrial
- Identificación de consultores para asistencia técnica en procesos de corte y confección para la industria textil
- Sondeo del mercado peruano para frijol, garbanzo, achiote y café
- Análisis del programa de promoción de exportaciones para productos de la selva peruana
- Participación en la Convención de Comercio, organizada por la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX)

En julio de 1998 se organizó el Itinerario del Sr. Juan Carlos Cremer para la firma del Convenio de Fundación Bolinvest con la Cámara de Comercio de Lima. Se preparó un discurso en el que se exponían los lineamientos básicos de la Oficina en Lima.

En julio, la representación de la FUNDACIÓN BOLINVEST en Lima, Perú, visitó las siguientes ferias:

FERIA NACIONAL EXPOPYME 98 DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA

En esta feria se expusieron más de un centenar de empresas integrantes del Parque Industrial de Villa el Salvador (VES).

32^{va} FERIA DEL HOGAR

Esta feria se llevó a cabo de 23 de julio al 9 de agosto. En la cual hubo una exposición venta de los siguientes artículos: artefactos, artesanías, automóviles, belleza y salud, decoración e iluminación, degustación, deporte de aventura, educación, maquinaria, equipos y herramientas, moda, utensilios de cocina, seguridad y servicios.

En agosto de 1998 se realizó una reunión/entrevista con el Director de la Rueda de la Bolsa de Productos de Lima (BLP), el Sr. Augusto Lafora Mancini, para obtener de información sobre la Bolsa de Productos de Lima (BLP), donde se trataron los procedimientos para inscribir un producto de la oferta exportable boliviana en la Bolsa de Productos de Lima.

En octubre de 1998 se realizó una reunión con el Ing. Francisco Luis Palomino P. del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal y Vegetal del Ministerio de Agricultura), donde se trataron temas inherentes al reconocimiento de los requisitos para la admisión de muestras y la importación de productos de origen agrícola y pecuario.

Del 20 al 26 de septiembre, el representante de la FUNDACIÓN BOLINVEST en Perú, señor Enrique Román visitó las ciudades bolivianas de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. El itinerario en Bolivia tuvo como objeto el tomar un conocimiento más profundo sobre las realidades económica, política y social de Bolivia así como conocer su oferta exportable.

Centro de Sistemas e Informacion

En 1996, la Unidad de Servicios tuvo a su cargo la introducción de la FUNDACION BOLINVEST a Internet y la creación del "Web Site", la actualización y comercialización de la Base de Datos y el mantenimiento y difusión del Material Promocional de la Fundación.

En 1996, la Unidad de Servicios consiguió la implementación de una página en el World Wide Web (www) para FUNDACIÓN BOLINVEST, que permitió entre otras cosas ofertar productos no tradicionales bolivianos a través de Internet. En junio de 1996 se hicieron contactos con una comercializadora de Estados Unidos que promueve productos no tradicionales de varios países a través de Internet. Se consiguieron cotizaciones para elaborar hojas dentro el WEB para FUNDACIÓN BOLINVEST así como para prestar servicios a empresas bolivianas. En el mes de agosto de 1996, se instaló la red de computación que conecta cada una de las computadoras con el servidor lo cual aumenta el espacio de las mismas y facilita la comunicación entre los usuarios y el transporte de archivos de una computadora a otra.

En 1997 y después de haber analizado varias opciones y cotizaciones, tanto nacionales como internacionales, se contrató los servicios de la empresa HighINFO para la creación del Web Site de Fundación BOLINVEST. Desde el mes de abril de 1997 se contó con un Web Site en la red mundial de Internet, el mismo que ofreció las siguientes ventajas:

- Propio sitio de FUNDACIÓN BOLINVEST
- Exponer nuestros servicios y productos a millones de potenciales interesados a un bajo costo
- Ubicación de su página en un servidor en Estados Unidos accesible desde cualquier parte del mundo.
- Acceso rápido y eficiente de los usuarios a su información a través de palabras claves como "Bolivia", "Exportaciones", "Inversiones", y otras relacionadas con diferentes rubros y actividades de su empresa.
- Inscripción en los cuatro "robots" de búsqueda más populares

Nuestro web site fue oficialmente presentado en el seminario sobre Internet organizado por la Fundación Bolinvest y realizado el día 16 de abril de 1997, el sitio se encuentra bajo el nombre: www.bolinvest.org

Asimismo en 1997 y a fin de sistematizar la información obtenida por la FUNDACION BOLINVEST se tuvo como iniciativa interna el desarrollo de una base de datos integrada que permitió acceder a los usuarios de la Fundación a un cúmulo de información ágil y oportuna sobre las empresas, los productos, los consultores, las demandas y los contratos con los que la Fundación trabajó.

Durante el período junio a diciembre de 1997, se realizó la actualización de 5 procesadores de computadoras a la versión Pentium; 2 para la Oficina Regional de Santa Cruz y 3 para las Oficinas de La Paz. El sistema de Red con que contaba la Oficina de La Paz, fue reestructurado y actualizado en lo que refiere a configuración y asignación de recursos a los usuarios.

En el primer semestre de 1998, en cuanto al Centro de sistemas de información se refiere y al margen de las actividades de apoyo y solución a problemas informáticos que surgen cotidianamente en algunas computadoras de las diferentes unidades especializadas, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

Luego de la aprobación de los formularios diseñados para cada uno de los archivos sobre Empresas, Consultores, Contratos, Productos y reportes del SIVEX, se concluyó con la programación de la Base de Datos Integrada en su primera fase.

Se realizó la actualización a tecnología "Pentium" de 6 computadoras destinadas a funcionarios de las Oficinas de La Paz. Asimismo se realizó la implementación de un nuevo servidor de red, el cual está destinado al funcionamiento de la red Win NT dedicada a ejecutivos de las diferentes unidades especializadas.

En este aspecto, se procedió a la renovación de "software" existente en la FUNDACION BOLINVEST habiéndose adquirido para este efecto los siguientes paquetes con sus respectivas licencias:

- Office Pro 97, software de aplicación administrativa
- Windows NT Server mas las licencias, software de red
- Visual Studio Pro 97, software de Desarrollo de Aplicaciones

Durante el primer semestre de 1998, se procedió a la instalación del Sistema de Red Windows NT Server, versión 4.0.

Correo Electrónico

Otra de las actividades realizadas durante este periodo (primer semestre de 1998) fue la instalación del nuevo sistema de correo electrónico en red. Para este efecto se adquirió el "software" Jet Mail Server v.5, el cual multiplicó la cuenta y creó cuentas personales, permitiendo de esta manera el usuario de la red, acceder directamente desde su máquina tanto para recibir como para enviar correspondencia.

En el segundo semestre de 1998, se instaló una red Windows NT para la Regional de La Paz. La existencia de esta red, permitió compartir recursos así como archivos de trabajo entre las diferentes Unidades de la Fundación.

Se actualizaron dos (2) equipos de computación, de DX486 a tecnología "Pentium". Esto con el propósito futuro de uniformar los equipos en La Paz lo cual permitió lograr un alto nivel de eficiencia y rapidez en el procesamiento de información.

En el segundo semestre de 1998, se inscribió a la FUNDACION BOLINVEST en TIPS que es un Sistema de Promoción además de intercambio de ofertas y demandas, la FUNDACION BOLINVEST está inscrita en el ECIB (EUROPEAN CHAMBER of INTERNATIONAL BUSINESS), diariamente llegan mensajes de interesados en nuestra organización, mensajes que son transferidos a los jefes de área para su evaluación y seguimiento.

En el primer semestre de 1999, en cuanto a la parte del Centro de Sistemas e información, se realizó la actualización a tecnología "Pentium" de 6 computadoras destinadas a funcionarios de las Oficinas de La Paz.

Programación de los módulos de Inventarios y Contabilidad

De acuerdo a las necesidades del área administrativa de la FUNDACION BOLINVEST, fue necesario elaborar nuevos sistemas de control, tanto de inventarios así como de contabilidad.

El nuevo sistema de contabilidad está finalizado en la parte de Ingresos de Datos, quedando solo algunos detalles del ingreso de movimiento de cuentas por resolver así como el formato de los reportes que Administración desee obtener de éste sistema, etc.

Centro de Documentación (CEDOC)

El año 1996, el Centro de Documentación (CEDOC) puso un mayor énfasis en la clasificación, selección, acopio y búsqueda de información para satisfacer las necesidades específicas del personal técnico de la FUNDACIÓN BOLINVEST en La Paz, Santa Cruz y Cochabamba.

Prestó importante apoyo - con documentación especializada - a la elaboración de los estudios de mercado sobre confecciones infantiles, confecciones y cuero y calzados para PROEXPORT, Colombia y para el estudio de la Quinoa Real en Bolivia elaborado por la Unidad de Agropecuaria para Naciones Unidas.

A través del servicio de INTERNET, el CEDOC apoyó a los técnicos de la FUNDACION BOLINVEST, en la búsqueda de información específica, como direcciones, precios y datos estadísticos.

Durante este período abril-diciembre/96 el CEDOC fue visitado por importantes personas como el Sr. J.S. Haakma del CBI, Holanda, Peter Bosco Janzon del SIDA, Suecia y el Sr. Bertrand Jocteur-Monrozier del CCI, Ginebra. La visita de

estos personeros fue importante para el CEDOC; ya que, a partir de entonces se benefició cada día más con la valiosa documentación que estas instituciones elaboran.

A mediados del mes de noviembre, mediante carta-invitación, se inició una promoción para conseguir "Socios Miembros" del CEDOC, habiendo respondido a esta invitación la GTZ, Cooperación Técnica de la Rep.de Alemania y la Universidad Franz Tamayo.

En 1996, el CEDOC contó con 2966 documentos (libros, directorios, folletos y archivo inclusión) y 120 suscripciones pagadas y obtenidas por donación e intercambio.

Consiguió importante información sobre estudios de mercado manuales y técnicas de comercio exterior contenidos en documentación elaborada por el CCI de Ginebra, CBI de Holanda, GTZ de Alemania, FAO, OMC, Trade Facilitation Office Canada, DECTA, Reino Unido.

Logró documentación valiosa a través de las relaciones de intercambio con Latin News Letter del Reino Unido, PROEXPORT de Colombia, ADEX del Perú, Banco Continental del Perú, Ministerio de Relaciones Exteriores de La Paz, Embajada de los EE.UU. e IBCE de Santa Cruz. Consiguió suscripciones gratuitas de revistas y boletines especializados en agricultura, alimentos procesados, comercio exterior y negocios.

En junio de 1997, la Sra. Pethy Condori se hizo cargo del Centro de Documentación de la FUNDACION BOLINVEST; en los dos próximos meses se realizó una inventariación de toda la documentación existente en el CEDOC ante un notario. Se contrató, a partir del 18 de agosto de 1997, y por el lapso de tres meses, a las Sras. Zamorano y Nicolás para la reorganización de esta documentación por temas, productos e información de referencia (estadísticas, diccionarios, etc.), la corrección de los procesos técnicos (clasificación-archivo, codificación, marbeteo y almacenamiento), la reubicación de los estantes y distribución del espacio físico asignado al Centro de Documentación, y finalmente para la capacitación de la Sra. Condori para la administración adecuada del CEDOC. Dicha capacitación incluyó el ensayo de clasificación de documentos y/o información de comercio exterior. A partir de la misma fecha, se inició también el cambio de sistema electrónico de almacenamiento (del SISDOC al MICROISIS).

La Unidad de Servicios presentó en el mes de agosto de 1997, una propuesta a la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB) a fin de integrar la documentación de la biblioteca de esta institución en el Centro de Documentación de FUNDACION BOLINVEST. Solicitud que fue aprobada en la primera semana del mes de diciembre de 1997.

En el primer semestre de 1998, se realizó la reorganización de documentos por temas, productos e información de referencia (directorios, glosarios, enciclopedias, estadísticas), utilizando el Tesauro especializado en comercio exterior en el caso de temas e información de referencia, y el uso de la

NANDINA . Se instaló la última versión del programa MICRO – ISIS 03.07 para el manejo de la documentación almacenada en el CEDOC.

En el segundo semestre de 1998 y a fin de poner en conocimiento la apertura del mismo en sus instalaciones ampliadas, se realizó la elaboración de afiches y posterior envío a Instituciones, Cámaras, Embajadas, Universidades. A iniciativa de la Sra. Dennise Fernández de USAID, la responsable del CEDOC se seleccionó documentos útiles para nuestra institución de la biblioteca de USAID.

En 1998, el Centro de Documentación (CEDOC) fue visitado por Instituciones, Cámara Nacional de Comercio, Cámara Nacional de Industrial, CEDLA, FIE, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Prefectura de La Paz, Embajada del Japón, Embajada de la República de Argentina, Oficina para Asuntos Económicos y Comerciales de Chile en Bolivia, Andec, C-PROBOL, Ministerio de Comercio Exterior e Inversión, Idea, CEPB, otros.

Asimismo, estudiantes de la Universidad Técnica Boliviana, Escuela Militar de Ingeniería, Universidad Mayor de San Andrés, Universidad Católica Boliviana, Universidad Nuestra Señora de La Paz, Universidad Loyola, Universidad San Simón de Cochabamba realizaron consultas y solicitaron información estadística.

El CEDOC, Centro de Documentación de la FUNDACION BOLINVEST, se constituyó en el primer semestre de 1999 en un servicio muy importante para el normal ejercicio de las actividades, ya que fue una base de consulta muy importante para el personal técnico, así como para estudiantes y profesionales de nuestro medio.

Desde el mes de enero, visitaron nuestro Centro de Documentación más de 450 personas, entre ellos: Universidades, Cámaras, Embajadas, Instituciones Varias, Ministerios, etc.

En el mes de febrero del 1999, la FUNDACION BOLINVEST y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, firmaron un convenio para la Administración de Recursos Bibliográficos de la CEPB por la FUNDACION BOLINVEST.

En el mes de marzo del mismo año, la FUNDACION BOLINVEST suscribió un convenio con el CEDLA para el intercambio Interinstitucional en calidad de préstamo, de publicaciones de interés a ambas instituciones.

En el mes de abril, se firmó un convenio con *IDEA* para el intercambio Interinstitucional de publicaciones de interés mutuo.

Además, en el mes de febrero se concluyó con la selección, colocado de marbetes, vaciado a la base de datos Micro Isis del CEDOC, de todos los documentos que la CEPB, traspaso a custodia de la FUNDACION BOLINVEST.

En el mes de abril se realizaron visitas a varias instituciones como ser: Universidades, Ministerios, IBNORCA, SAT, IDEA, ANAPQUI, CECAOT, CAMARAS, INBOPIA, CPROBOL, EMBAJADAS y otros adjuntándoles en la visita nuestros afiches.

ANEXO I

Resumen de Indicadores SAR

Periodo:

**Julio – Agosto – Septiembre
1999**

Ultimo trimestre de Actividades

Acuerdo Cooperativo USAID No. 511-A-00-96-00028-00

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nro	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
								JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	QES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999		
REGION : COCHABAMBA																						
ACECO	CB	M	S	O	CERAMICA		PRODUCCION															0,0
ARADO ACCION RURAL AGRICOL	CB	A	S	O	FRUTILLA AMARANTO		MERCADEO TECNICA PRODUCCION															
ASOBOFLOR ASOCIACION BOLIVI FLORICULTORES	CB	A	S	O	FLORES		TECNICA															
ASOCIACION DEPARTAMENTAL D DE FRUTILLA	CB	A	S	O	FRUTILLA																	
AFRUTAR ASOCIACION DE FRUTI DE TARIJA	TJ	A	S	P	ESPARRAGO COL DE BRUSELAS PEPINILLOS EN VINAGRE	LOCAL																
AGROINDUSTRIAS ALBORADA SR	CB	A	N	M	HARINA DE SO	PERU	TECNICA MERCADEO															
APIMEC	CB	V	N		VARIOS																	
ALPACA WORKS	CB	I	S	O	PRENDAS DE L DE ALPACA	ALEMANIA CANADA	MERCADEO GESTION PRODUCCION	2,2	5,9													
ALPEL ALIMENTOS PELETIZADOS	CB	A	S	P	ALFALFA	PERU	MERCADEO															
AMERINDIA	CB	A	S	O	PRENDAS DE	ESPAÑA ITALIA	MERCADEO TÉCNICA	1,2	2,7													
CARITAS TARIJA	TJ	A	S	O	AMARANTO			0,5	0,5													
CASA FISHER	CB	I	N	M	CHOMPAS DE CHOMPAS DE CHOMPAS DE	ALEMANIA EEUU ESPAÑA	MERCADEO															
CENAVIT CENTRO NACIONAL VITIVINICOLA	TR	S	N	P	VINOS SINGANIS																	
CEANDINA	CB	A	N	M	HABAS SECAS	ISRAEL PERU	MERCADEO															
CEDEAGRO CENTRO DE DESARR	CB	A	S	O	AMARANTO OLIVO FRIJOL		TECNICA															
CERETAR - PRODUCTOS SAN MA	CB	A	N	P	BANANO DEHI	ALEMANIA	TECNICA	0,4	0,4													
CIMCO	CB	M	S	M	LADRILLOS		TECNICA															
COFRUT S A	CB	A	S	M	FRUTAS FRESCAS BANANA		MERCADEO															

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM. DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
								JUN. 1999	JUN. 1999	MOD.	TEC	GES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999		
REGION : COCHABAMBA																						
COOPERATIVA FOTRAMA	CB	I	N	O	PRENDAS DE	JAPON HOLANDA ALEMANIA	TECNICA MERCADERO															
CORONILLA LTDA	CB	A	S	M	FIDEOS	ALEMANIA FRANCIA INGLATERRA	MERCADERO	12,0	79,3													
CREMER SHOES	CB	I	N	M	CALZADOS PA	PERU	MERCADERO															
DILLMANN CORPORACION INDUS	CB	A	N	G	FIAMBRES Y E	PERU	TECNICA MERCADERO															
DULCES TILA	CB	A	N	P	MASAPAN FRUTA MOLDE TOFFEEES	PERU ARGENTINA COLOMBIA	TECNICA MERCADERO															
ESTILO ARTESANAL	CB	W	N	P	DORMITORIOS	ARGENTINA	MERCADERO															
FABRICA DE SOMBREROS CHUQU	CH	I	S	P	SOMBREROS		TÉCNICA															
FLORES DE EMPRESA	CB	A	S	G	FLORES DE C	ARGENTINA EE UU PARAGUAY	MERCADERO TECNICA															
FLORALEX	CB	A	N	M	CLAVEL GYPSOPHILIA	ARGENTINA PARAGUAY																
FLORES BOLIVIANAS SA	CB	A	N	M	CLAVELES	ARGENTINA PARAGUAY EEUU	MERCADERO															
FLORES DEL SUR	CB	A	S	M	ROSAS CLAVELES	EEUU PARAGUAY ARGENTINA	MERCADERO PORDUCCION															
FLORES SAMAY HUASI	CB	A	N	P	CLAVEL ESTAT	ARGENTINA	TECNICA MERCADERO															
IFFI TIPAY	CB	I	S	O	PRENDAS DE CHOMPAS	EE UU	TECNICA MERCADERO															
INBEAL	CB	A	N	P	HABAS CASTANAS	FRANCIA PERU ESPAÑA	MERCADERO															
JOLYKA INDUSTRIA MADERERA	CB	W	N	G	PARQUET	ALEMANIA	MERCADERO															
INDUSTRIAS TENATUR	CB	A	S	P	ALIMENTOS		MERCADERO															
FAMALIT	CB	W	S	M	MANUFACTURA DE MADERA																	
FUNDACION INFOCAL TARIJA	TJ	W	S	O	SERVICIOS		CAPACITACION															

102

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM. DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF. PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.		
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			ACUM. A		Indirectos		Nue	Sos	TRIMESTRE		TRIMESTRE		
								JUN. 1999	JUN. 1999	MCO.	TEC.	DES.	PERIODO		SEP. 1999		SEP. 1999		SEP. 1999		SEP. 1999		
REGION : COCHABAMBA																							
INTERCOMUNAL DIOGRACIO VIDE	TJ	A	S	O	AMARANTO			1,5	1,5														
INTI RAIMI	CB	A	N	P	MUSLI GRANOLA	COSTA RICA	MERCADEO																
JACARANDA MARROQ	CB	I	N	P	MARROQUINE	EEUU CANADA JAPON	TECNICA																
JACARANDA MADERA	CB	W	N	M	MUEBLES MAD	FRANCIA	MERCADEO TECNICA																
LABORATORIOS ALEPH	CB	I	N	M	PRODUCTOS	ARGENTINA ALEMANIA	MERCADEO																
LA IMILLA ASOCIACION ARTESAN	CB	I	S	O	PRENDAS DE	CANADA	TECNICA																
LE GROUPE	CB	I	N	P	PRENDAS DE	ESPAÑA	MERCADEO TECNICA																
MANACO	CB	I	N	G	CALZADOS DE	PERU ARGENTINA	MERCADEO																
MALIN ARTISTICOS	CB	I	S	P	ARTESANIA TALADOS EN	ARGENTINA ALEMANIA CHILE	MERCADEO PRODUCCION																
MAYA MAC LEAN / MUEBLES ARC	CB	W	S	M	MUEBLES	EE UU	MERCADEO GESTION																
MEL CONFECCIONES CHAVEZ HN	CB	I	S	G	ROPA INTERIO	ARGENTINA PERU PARAGUAY	MERCADEO																
NATURA SRL	CB	W	N	M	PARQUET ARTICULOS M	ALEMANIA CHILE	TECNICA MERCADEO																
NATURALEZA. AGROINDUSTRIAS	CB	A	S	P	TE DE FRUTAS TE DE GRANEL	ITALIA COSTA RICA ALEMANIA	MERCADEO																
PAIRUMANI FOLIAGE	CB	A	S	P	EUCALIPTO BB	CHILE	MERCADEO																
PDAR	CB	A	N	P	PINAS FRESCA OTRAS FRUTAS FRESCAS CURCUMA, AJO	VENEZUELA	MERCADEO																
PLATERIA ARTISTICA BOLIVIANA	CB	I	N	P	OBJETOS DE A EN PLATA	EEUU EUROPA	MERCADEO																
PROGRAMA AGROQUIMICO U M S PROYECTO PIRETRO	CB	A	S	O	EXTRACTO DE ACEITES ESEN	JAPON FRANCIA	MERCADEO	9,5	35,1	1			5,0	34,1							5,0	39,1	

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	VALOR COMERC.		BENEF. PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORC's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
							ACUM	2do SEM.	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Ses	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
							DIC 1997	JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	GES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999		
REGION : COCHABAMBA																					
PROBIO - UNIDAD DEL TROPICO	CB	A	N	P	ACHIOTE VAINILLA FRUTAS Y GRANOS	ALEMANIA															
ROCABADO HERMANOS	CB	A	N	M	FRUTILLA DURAZNO																
ROPONCE	CB	A	N	P	CLAVELES	ARGENTINA EEUU	GENERAL														
						BRASIL															
SALI LTDA, INDUSTRIA MADERER	CB	W	S	G	PUERTAS MARCOS VENTANAS	CHILE ESPAÑA EEUU	MERCADEO														
TALLERES WIÑAY	CB	M	N	M	CERAMICA	EUROPA JAPON EE UU	MERCADEO	27,7	215,6												
LABORATORIOS VALENCIA	CB	A	S	M	MEDICAMENTOS NATURALES		MERCADEO														
VIDRIO LUX	CB	I	N	G	BOTELLAS DE	PERU CHILE	MERCADEO														
INBOCA SRL	CB	I	N	G	MARROQUINE CALZADOS CUERO	PERU	MERCADEO														
MABOL SRL	CB	I	N	M	MARROQUINE	EEUU CEE	MERCADEO														
BOLIVIA ARTE SA - BOLART	CH	I	N	P	CERAMICA AR	EEUU	MERCADEO														
CAMACHO & VEGA	CH	I	N	P	PRENDAS VES	EEUU	MERCADEO														
CHARCAS GLORIETA FABRICA DE	CH	I	N	P	SOMBREROS GORRAS	PERU EEUU KOREA	TECNICA MERCADEO														
CIDERI - Cochinilla	CH CH	A A	S S	O O	FRUTICULTUR COCHINILLA	ALEMANIA FRANCIA	TECNICA TECNICA														
PERASPAMPA CIA AGROINDUSTR	CH	A	N	P	CLAVELES ROSAS	EEUU ARGENTINA EEUU	TECNICA MERCADEO														
PROAGRO-Cochinilla PROAGRO-Frutilla	CH	A	S	O	COCHINILLA FRUTILLA		TECNICA TECNICA	2,4	2,8												
PROMMI - MADERA	CH	W	S	O	MANUFACTURAS DE MADERA																
PROMMI -ASIMATEC	CH	W	S	O	MANUFACTURA MADERA		MERCADEO PRODUCCION GESTION														
PROMMI - CERAMICA	CH	I	S	O	CERAMICA																

104

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	I	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS	VALOR COMERC.		BENEF. PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia	ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.		
							ACUM.	2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
							DIC 1997	JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	GES	JUL-SEP 99	SEP. 1999				SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999		
REGION : COCHABAMBA																						
PROMMI - FERIAS	CH	I	S	O																		
SYCASUR S.A.	TJ	A	S	O	AMARANTO COCHINILLA MANI	FRANCIA ALEMANIA COLOMBIA																
ADEPI - Madera	TJ		S	O	MANUFACTURA MADERA		MERCADEO															
MILCAST BODEGAS CORP	TJ	A	S	G	VINOS	EUROPA COM. ANDINA	MERCADEO															
CIMA CAMARA INDUSTRIAL DE LA	TJ	W	S	O	CAMAS, COME ESCRITORIOS, ARMARIOS	ARGENTINA	PRODUCCION MERCADEO															
FUNDACION BOLIVIA EXPORTA	TJ	A	N	M	AJO COLORAD	BRASIL	PRODUCCION															
LC COLLECTION	TJ	I	S	M	ABRIGOS CAPAS SACONES	ARGENTINA ALEMANIA	MERCADEO															
BODEGAS LA CABANA	TJ	A	S	M	VINO		MERCADEO															
TIERRA Y FUEGO	CB	I	S	P	ARTESANIAS	LOCAL				1			3,0	3,0								
BODEGAS LA CONCEPCION	TJ	A	S	M	VINO	EUROPA JAPON, PERU CANADA	MERCADEO			1				0,0								
MADEL ABC	TJ	W	S	M	PISOS, MUEBLES		MERCADEO TECNICA															
SUBTOTAL REGIONAL COCHABAMBA								57	344	3	0	0	8	7,176	0	0	0	0	5	349		

105

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS		VALOR COMERC.		BENEF. PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG.		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
							ACUM.	2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A			
							DIC 1997	JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	QES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999				
REGION : COCHABAMBA																							
REGION : LA PAZ																							
AGIMPA	LP	A	N	P	BILIS DE RES	JAPON	MERCADEO																
AIIPA	LP	A	S	P	GANADO LECHERO		TECNICA					60			0,0								
A O P E B ASOCIACION DE ORGA PRODUCTORES ECOLOGICOS DE	LP	A	S	O	CAFÉ, CACAO TE DE FRUTAS QUINUA	EUROPA EE UU JAPON	MERCADEO					35			0,0								
AMBIENTE S R L	LP	W	N	M	PUERTAS VENTANAS CLOSETS	EEUU	MERCADEO TECNICA																
ANAPQUI	LP	A	N	O	QUINUA BIOLO QUINUA CONV PIPOCAS DE Q	ALEMANIA EEUU FRANCIA	MERCADEO TECNICA																
ANDES TRADITION HANDICRAFTS	LP	I	N	P	ARTESANIAS CHOMPAS DE ALPACA	EEUU	MERCADEO																
ANDEAN VALLEY	LP	A	N	M	QUINUA CASTANAS FRUTAS DESHIDRATADAS																		
ANDITRADE	LP	A	N	M	CAFÉ	HOLANDA ALEMANIA EEUU	MERCADEO																
ANGORA SPORT	LP	I	N	M	PRENDAS DE ALGODON	SUIZA EEUU	MERCADEO TECNICA																
ARIN - JOYEROS ARTESANOS	LP	I	N	M	CADENAS DE	EEUU	TECNICA MERCADEO																
ANDEC ASOCIACION NACIONAL	LP	A	N	O	CAFE EN GRA	EUROPA EE UU	TECNICA	261,3	10453,9														
BCP ALPACA DESIGNS	LP	I	N	P	CONFECCION	ALEMANIA USA AUSTRALIA INGLATERRA MEXICO	MERCADEO TECNICA	130,0	145,0														
BOLIVIAN HANDS LTDA	LP	I	N	P	MARROQUINE	EEUU PERU	TECNICA MERCADEO																
BOLHOLZ LTDA	LP	W	S	G	PUERTAS	EUROPA ARGENTINA	MERCADEO																
BOLMETAL	LP	I	N	P	ARTESANIA EN	PARAGUAY CHILE EEUU	MERCADEO																
BONANZA NATURAL FIBERS	LP	I	N	G	TOPS DE OVEJ TOPS DE ALPA	INGLATERRA ALEMANIA	TECNICA MERCADEO	95,9	996,9	1		15,0	1011,9								15,0	1026,9	

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF. PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.			
								2do SEM.	ACUM. A	PERIODO			ACUM. A		Indirectos		Nue Sos		TRIMESTRE		TRIMESTRE		ACUM. A	
								JUN. 1999	JUN. 1999	MCO	TEC	GES	JUL-SEP 99	SEP. 1999					SEP. 1999		SEP. 1999		SEP. 1999	
REGION : COCHABAMBA					COCHINILLAS	USA																		
BORO BOLIVIA	LP	M	N	P	ULEXITA	BRASIL	MERCADEO TECNICA																	
CAFE S R L	LP	A	N	M	CAFÉ EN GRANO		CERTIFICAC																	
CAMANDES CAMARONES DE LOS	LP	A	S	P	CAMARONES	LOCAL	TÉCNICA	0,7	0,7															
CANDIM	LP	I	N	P	MARROQUINE	EEUU	MERCADEO																	
CARE/MIRNA	LP	A	S	O	CAFE, CURCU ACHIOTE E HIB	ALEMANIA LOCAL	TECNOLOGIA																	
CARSU	LP	I	N	P	ARTESANIA EN	PERU CHILE	MERCADEO																	
CASA BELLA	LP	W	N	P	MUEBLES MAD	CHILE EEUU	TECNICA MERCADEO																	
CECAOT - Quinua	LP	A	S	O	QUINUA	EUROPA	TECNICA	114,8	1311,1															
CECAOT - Panojas	LP	A	S	O	PANOJAS DEC	EE UU JAPON	MERCADEO																	
CERVECERIA BOLIVIANA NACION	LP	I	N	G	CERVEZA	BRASIL	MERCADEO																	
CENCOOP CENTRAL DE COOPERATIVAS CAFETALERAS NOR YUNGAS	LP	A	N	M	CAFÉ	HOLANDA	MERCADEO	1,4	1,4															
CHRISTIES	LP	I	N	G	CADENAS DE CADENAS DE PLATA	EEUU	TECNICA																	
COFINTER	LP	A	N	M	CAFE ORGANI CAFE INSTANT	ALEMANIA RUSIA	MERCADEO																	
COLAS 90	LP	M	N	G	COBRE SULFATO DE C CEMENTO DE	EEUU BRASIL ARGENTINA	MERCADEO TECNICA PRODUCCION																	
COMITÉ EXPORTADOR	LP	W	N	M	SILLAS MUEBLES	ARGENTINA	MERCADEO																	
CORBAN	LP	M	N	P	BORAX	PERU BRASIL	MERCADEO PRODUCCION																	
CURTIEMBRE ILLIMANI	LP	I	N	M	CUERO TERMI WET BLUE	ITALIA ESPANA PERU	MERCADEO TECNICA																	
EL CAMPESINO	LP	A	S	O	CASTAÑA BEN	EUROPA EE.UU	MERCADEO	268,0	282,9	1				282,9							0,0	282,9		

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
								JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	DES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999			
REGION : COCHABAMBA						ALEMANIA																
EMCOSAL	LP	M	N	M	SAL	BRASIL	MERCADEO							0,0								
EMICLA EMPRESA MINERA CLAVI	LP	M	N	P	AZUFRE	CHILE	MERCADEO TECNICA															
EXIMPAZ-CELCCAR	LP	A	S	M	CAFÉ	EUROPA JAPON ALEMANIA	MERCADEO	1089,9	1335,2	1			8,5	1341,1							8,5	1349,6
FABRICA BOLIVIANA DE VIDRIOS	LP	I	S	G	BOTELLAS DE	VENEZUELA PERU ECUADOR	MERCADEO															
FANACAL	LP	I	N	M	CALZADOS	CHILE PERU	MERCADEO															
FUNDACION BOLIVIA EXPORTA (B	LP	A	N	M	COCHINILLA	ALEMANIA	MERCADEO															
GO LEATHER	LP	I	N	P	PRENDAS DE MARROQUINERIA	ESPANA	MERCADEO															
GRUPO MINERO HORSU	LP	M	N	P	AZUFRE	CHILE	TECNICA MERCADEO INVERSION															
HOBBY BY STITCH	LP	I	N	P	ROPA DE NINO	PERU	MERCADEO															
IDEPRO	LP	I	N	M	CONFECION	ARGENTINA	MERCADEO															
IMP EXP UYUNI SRL	LP	M	N	P	ULEXITA	BRASIL	MERCADEO TECNICA															
INDUSTRIAS HIDALGO	LP	A	N	M	CAFE ESCOBAS	CHILE ARGENTINA HOLANDA	MERCADEO															
INEXBOL	LP	A	N	M	CAFE EN GRA	ALEMANIA	MERCADEO															
INTI WARA	LP	I	S	M	CHOMPAS DE	EE UU EUROPA AUSTRALIA JAPON	TECNICA MERCADEO															
IRUPANA ASOCIACION DE PRODU	LP	A	S	O	FRUTILLA		TECNICA															
ISCAYO - GASPARD D'LA NUIT	LP	I	S	P	CHOMPAS DE	ECUADOR EE UU ITALIA	MERCADEO PRODUCCION	1,3	12,5													
J A LTDA - POLY POLLO	LP	A	N	P	SAZONADORE	PERU	MERCADEO															
LA MODELO ROSENBAUM	LP	I	N	M	CAMISAS DE H	BRASIL EEUU CHILE	TECNICA MERCADEO															

108

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
								JUN. 1999	JUN. 1999	UCO	TEC	DES	JUL-SEP 99	SEP. 1999				SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999		
REGION COCHABAMBA	LP	W	N	G	PUERTAS DE MARCOS DE P MARCOS DE V	EEUU ARGENTINA CHILE	MERCADEO TECNICA															
MACARIBE	LP	W	N	M	ARTICULOS M	PUERTO RICO	TECNICA PRODUCCION															
MANHATTAN SHIRTS	LP	I	N	M	CAMISAS	EE UU BRASIL	MERCADEO															
MARBOLTEX	LP	I	S	G	POLERAS	EE UU	MERCADEO															
MAYA MAC LEAN - JOYAS	LP	I	S	M	JOYAS	LOCAL *	TECNICA MERCADEO															
NEFERTITI JOYAS	LP	I	S	M	JOYAS DE OR PLATERIA	EE UU	MERCADEO TECNICA	23,5	23,5													
NOVELTIES	LP	I	N	M	CHOMPAS	ALEMANIA AUSTRALIA	MERCADEO TECNICA															
OCCIDENTAL	LP	W	N	G	MUEBLES DE	EEUU CHILE	TECNICA MERCADEO															
ODEA S A	LP	I	N	M	CADENAS DE CASTING	EEUU	TECNICA PRODUCCION MERCADEO															
ORBOL	LP	I	N	G	CADENAS DE JOYERIA	EEUU INGLATERRA ALEMANIA	TECNICA PRODUCCION MERCADEO															
PATA DE VIBORA	LP	I	N	P	PRENDAS DE OTRAS CONFE	BRASIL CANADA	MERCADEO TECNICA															
PRODUCTOS TITIKAKA	LP	A	N	P	TRUCHA AHU TRUCHA FRESCA TRUCHA CONGELADA	BRASIL	MERCADEO TECNICA															
PROGRAMA ALPACA (SWEED CO	LP	I	N	P	CHOMPAS DE	SUECIA	MERCADEO TECNICA															
QUINUA BOL	LP	A	N	M	QUINUA ORGA	FRANCIA	CERTIFIC															
QHANA-Frutilla	LP	A	S	O	FRUTILLA	LOCAL	TECNICA															
RAFAELLA PITTI	LP	I	N	M	JOYERIA	CHILE	MERCADEO TECNICA	15,9	36,9	1		6,0	29,9						9,0	15,0	44,9	
ROYMAR	LP	I	N	P	CHOMPAS ALP CHOMPAS ALG	EEUU ESPAÑA	TECNICA MERCADEO															
SAITE	LP	A	N	P	QUINUA	ALEMANIA	MERCADEO															

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM. DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficio		VTAS LOCALES			VALOR COMERC.		
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
								JUN. 1999	JUN. 1999	NOV	DEC	GEN	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999			
REGION : COCHABAMBA					HABAS		TECNICA															
SAXXON TRADING	LP	A	N	G	AZUCAR	PERU	MERCADEO															
SERCOMEX	LP	A	N	P	HABAS QUINUA	CANADA	TECNICA MERCADEO															
TIERRA SA	LP	M	N	M	ACIDO BORIC	EEUU	MERCADEO															
URRITT	LP	A	S	P	TARA EN POLV SEMILLA DE T	JAPON ALEMANIA SUIZA	MERCADEO															
TIENDAS BOLIVIANAS	LP	I	N	P	CHOMPAS DE	ALEMANIA	TECNICA MERCADEO															
MUK'S-X LTDA	LP	W	N	P	PUERTAS MAD PISOS MADER PRODUCTOS MADERA	EEUU ARGENTINA	MERCADEO TECNICA															
MULTIMPEX	LP	I	N	P	CHOMPAS DE	ESTADOS UNI HOLANDA	MERCADEO															
AGROSUR	LP	I	N	P	HILADOS DE A PELO DE LLAM	INGLATERRA ITALIA	TECNICA MERCADEO															
ALBIMEX	LP	A	N	P	COCHINILLA ACEITES ESEN	ARGENTINA ALEMANIA	MERCADEO															
ALFA TRADING COMPANY	LP	W	N	P	CUERO PELTRE MADERA	EUROPA	MERCADEO															
INPRAL SRL	LP	I	N	P	CHOMPAS DE CHOMPAS DE LANA ACRILICA	ALEMANIA	MERCADEO															
BWT	LP	A	N	M	CAFE MOLIDO BANANAS FRESCAS PIÑAS FRESCAS	ARGENTINA	MERCADEO TECNICA															
CAPIBARA	LP	I	N	P	PRENDAS/VES	FRANCIA ESPAÑA ALEMANIA	MERCADEO TECNICA															
ELECTRO MECANICA TAUNUS	LP	I	N	M	PARTES DE M	NICARAGUA	MERCADEO															
IFEXPA	LP	I	N	P	PRENDAS VES	PERU BRASIL PARAGUAY	TECNICA MERCADEO															
CRISAN ARTESANIAS SRL	LP	I	N	P	CHOMPAS ALP	ALEMANIA MEXICO	TECNICA MERCADEO															
INESTAÑO	LP	I	N	P	PELTRE	EEUU	MERCADEO															

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	I	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
								JUN. 1999	JUN. 1999	NOV	DEC	DES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999			
REGION : COCHABAMBA																						
WARMI	LP	I	N	P	CHOMPAS DE OTRAS CONFE	EEUU CANADA	MERCADEO TECNICA															
INDUSTRIAS ALBUS	LP	I	N	M	ALGODON HID	ARGENTINA CHILE EEUU	MERCADEO TECNICA															
UNICUIR	LP	I	N	P	PRENDAS DE DE CUERO	EEUU ALEMANIA	TECNICA MERCADEO															
SARTAWI	LP	W	N	M	MUEBLES ARTESANIA	EUROPA	GESTION															
SOCIEDAD AZUFRERA BEDREGAL	LP	M	N	P	AZUFRE	CHILE PERU	MERCADEO															
TAHUAMANU	LP	A	N	G	CASTANA BEN	INGLATERRA EEUU HOLANDA	DESARROLLO MERCADEO															
UNIVERSALTEX	LP	I	N	P	FRAZADAS	ALEMANIA	MERCADEO															
JATARY	OR	A	S	M	QUINUA	FRANCIA	MERCADEO															
CECAOT-Chompas CECAOT - Ceramica	PO PO	I I	S S	O O	CHOMPAS DE ALPACA CERAMICA		TECNICA															
SUBTOTAL REGIONAL LA PAZ								2002	14600	39	61	0	30	104.593	0	0	0	9	39	14.638		

///

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS		VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.			
							ACUM.	2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A					
							DIC 1997	JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	OES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999					
REGION : COCHABAMBA																									
REGION : SANTA CRUZ																									
ADEPA	SC	A	N	M	ALGODON	PERU CHILE	MERCADEO																		
AGRO LAS AGROINDUSTRIAS LAS ORIENTALES S R L	SC	A	N	M	PIÑA NATURAL	ARGENTINA	TECNICA MERCADEO																		
AGROROQUE LTDA	SC	A	N	M	ACHIOTE	PERU COSTA RICA ALEMANIA	MERCADEO TECNICA																		
ALIMENTA S R L	SC	A	S	O	FRUTAS DESHIDRATADAS																				
ALIMENTOS SA (EX CLARA CHUCH	SC	A	N	G	HARINA DE SO	CHILE	MERCADEO																		
ASA ASESORIA Y SERVICIOS AGR	SC	A	S	P	FRUTILLA		PRODUCCION MERCADEO																		
AMAZONIC SUSTAINABLE ENTERP	ST	M	N	G	MADERA	N MEXICO	MERCADO PRODUCCION				1		5,0	5,0							12,0	17,0	22,0		
AS CONFECCIONES SCZ	SC	I	S	O	SERVICIOS																				
ASOFRUT	SC	A	N	O	FRUTAS Y HO FRESCAS	ARGENTINA URUGUAY BRASIL	TECNICA MERCADEO																		
BOLIVIAN WOOD	ST	M	N	M	MADREA		MERCADEO				1		10,0	10,0							15,0	25,0	35,0		
BOLSEMILLAS	SC	A	S	M	FRIJOL SOYA GIRASOL	ARGENTINA PERU COLOMBIA																			
BATEBOL	SC	I	N	M	BATERIAS	PERU	MERCADEO TECNICA																		
CARPINTERIA MUÑOZ	SC	W	N	P	SILLAS	ARGENTINA	MERCADEO																		
CANOPY BOTANICALS SRL	SC	A	N	P	RECURSOS NATURALES		MERCADEO TECNICA																		
CAPORAL	ST	M	N	P	MADERA		ASISTENCIA TECNICA																		
CAISA - FIBRA CAMBA	SC	A	N	M	FIBRA DE ALG	PERU	MERCADEO	121,0	121,0																
CAMARA FORESTAL DE BOLIVIA	ST	W	N	G	FORESTAL		MERCADEO CAPACITAC																		

112

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS	VALOR COMERC.		BENEF. PERIODO			EXPORACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
							ACUM	2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nuc	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
							DIC 1997	JUN. 1999	JUN. 1999	MCD.	TEC	RES	JUL-SEP 99	SEP. 1999				SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999		
REGION : COCHABAMBA																						
CAMPO LINDO	SC	A	N	M	FRUTILLA FRUTAS DE PEPA CAROZA	USA																
CIPCA CENTRO DE INVESTIG ACI	SC	A	S	O	FRUTAS		MERCADEO PRODUCCION															
CEPAC CENTRO DE PROM AGRO	SC	A	S	O	FRUTAS		MERCADEO PRODUCCION															
CEDETI CENTRO DE TECNOLOGI	SC	A	S	O	FRUTAS		MERCADEO PRODUCCION															
CONAE COMPAÑIA AGROINDUST	SC	A	S	P	FRUTAS FRES MAIZ, FREJOLES	PAISES BAJOS	MERCADEO PRODUCCION	0,7	0,7													
CONFECCIONES RECORD	SC	I	N	P	PANTALONES CAMISAS	ARGENTINA	MERCADEO															
COX TRADING	SC	A	N	M	PALMITOS ALGODON	PERU CHILE	MERCADEO TECNICA															
CIENSA	SC	I	S		CUERO		TECNICA															
CURTIEMBRE SANTA CRUZ	SC	I	N	G	CUERO ACABA CUERO SEMIT	PERU ITALIA	MERCADEO															
DESTILERIA SANTA CLARA	SC	A	S		AZUCAR MOR	JAPON	MERCADEO GESTION			1			0,0									
DITEX	SC	A	N	P	ACHIOTE FRIJOL	JAPON	MERCADEO															
EMANUELLE	SC	I	N	P	CARTERAS CU	EEUU	TECNICA MERCADEO															
FIDES	SC	A	N	O	ACHACHAIRU OCORO	ALEMANIA	MERCADEO															
FLEXIMBOL	SC	I	N	M	PLUMEROS PO	BRASIL PERU USA	MERCADEO															
GEMA GRUPO EMPRESARIAL MA	SC	W	N		CAJAS PARA H	ALEMANIA	MERCADEO	1,6	1,6	1			1,6							0,0		1,6
GRAVETAL	SC	A	N	G	OLEAGINOSAS	COLOMBIA PERU	OTROS															
GRANOS DEL ORIENTE	SC	A	N	G	SOYA	PERU	MERCADEO															

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.	
							ACUM.	2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A		
							DIC 1997	JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	BES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999			
REGIONAL CHABAMBA	SC	W	N	P	SILLAS EN MA DORMITORIOS MADERA	EEUU	MERCADEO															
HACIENDA CATALINA	SC	A	S	G	MANGOS	FRANCIA ALEMANIA	MERCADEO															
HACIENDA LEÑO	SC	A	N	P	PIÑA		PRODUCCION															
HACIENDA MERCEDES	SC	A	S	M	URUCU	ITALIA																
HACIENDA NORITA	SC	A	N	M	PIÑA FRESCA	ARGENTINA	MERCADEO															
HILANDERIA SANTA CRUZ	SC	I	N	G	HILADOS DE A	CHILE	MERCADEO															
IASA INDUSTRIAS DE ACEITE S A	SC	A	N	G	ACEITE DE SO TORTA DE SOYA	PERU	MERCADEO															
INALCRUZ	SC	A	S	M	GIRASOL ALMIDON YUCA PARAFINADA	HOLANDA	MERCADEO PRODUCCION TECNICA															
INFOCAL	SC	W	S	O	MADERA		TECNICA															
IOL	SC	A	N	G	ACEITE CRUD ACEITE REFIN HARINA SOYA	PERU BRASIL	MERCADEO															
INDUSTRIA TEXTIL ANDINAS	SC	I	N	P	POLERAS	EEUU PERU	TECNICA MERCADEO															
EL VALLECITO INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGRICOLAS	SC	A	S																			
KUPEL	SC	I	N	P	PANALES DES	BRASIL	TECNICA MERCADEO															
LA CHONTA EMPRESA AGROINDU	SC	W	N	G	PUERTAS MARCOS PISOS	EEUU ARGENTINA CHILE	MERCADEO TECNICA															
LABORATORIOS IDB - Bixina	BE	A	S	P	BIXINA	PERU																
MADEX BOLIVIA S R L	SC	W	N	G	FRENTES DE C SILLAS	EEUU	MERCADEO															
MARABOL	SC	W	N	M	ARTICULOS D	EEUU	MERCADEO TECNICA															
MINERALES Y METALES DEL ORI	SC	I	N	P	PIEDRAS SEMI	EEUU ALEMANIA BRASIL	MERCADEO TECNICA															

114

FUNDACION BOLINVEST
RESUMEN GENERAL DE INDICADORES

En miles de dólares

Periodo Del 1 de agosto al 30 de septiembre de 1999

EMPRESA	C	S	N?	T	PRODUCTO	MERCADO	SERVICIOS ACUM DIC 1997	VALOR COMERC.		BENEF PERIODO			EXPORTACIONES		Beneficia.		ORG's		VTAS LOCALES		VALOR COMERC.				
								2do SEM.	ACUM. A	SS RECIBIDOS			PERIODO	ACUM. A	Indirectos	Nue	Sos	TRIMESTRE	TRIMESTRE	ACUM. A					
								JUN. 1999	JUN. 1999	MCD	TEC	DES	JUL-SEP 99	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999	SEP. 1999					
REGION : COCHABAMBA	SC	A	S	O	CAYU		TECNICA																		
MUEBLES HURTADO	SC	W	S	M	MUEBLES		TECNICA																		
MUEBLES SOMAIN	SC	W	S	P	MUEBLES DE OFICINA		PRODUCCION GESTION																		
NATURAL	SC	A	N	P	JUGOS DE FRUTA		MERCADEO																		
PALACIO DE LAS GORRAS - DELT	SC	I	S	M	GORRAS TELA		MERCADEO	3,6	3,6																
AGROINDUSTRIAS NIKKEI	SC	A	N	G	PALMITOS	JAPON HOLANDA EE UU	MERCADEO PRODUCCION GESTION	4,1	120,8																
PROYECTO TOMATE CEREZA	SC	A	N	P	TOMATE CERE	EUROPEO	MERCADEO TECNICA																		
PORTAL S R L	SC	W	S	G	PUERTAS, MA MOLDURAS, P	EUROPA EE UU CHILE, URUGUAY	MERCADEO TECNICA																		
PROMASOR - ASOCIACION NACIO PRODUCTORES DE MAIZ, SORGO Y FREJOL	SC	A	S	O	MAIZ, SORGO	COLOMBIA	MERCADEO																		
SAGIC - Mairana	SC	A	S	G	FRUTILLA, UVA	EE UU	MERCADEO																		
SAGIC - Alcazar trade	LP	A	N	G	SINGANI, VINO	ARGENTINA, PERU	PRODUCCION																		
SAN MARTIN S R L	ST	M	N	G	MADERA	ARGENTINA, EUROPA REINO U																			
SCHWARTZ VRENA SRL	SC	W	N	G	HARD BOARD	PERU COLOMBIA ARGENTINA	TECNICA MERCADEO																		
SEASA	SC	A	N	G	JUGOS DE FR	PERU	MERCADEO																		
SOCIEDAD ACEITERA DEL ORIENT	SC	A	N	G	ACEITE REFIN HARINA DE SOYA	PERU	MERCADEO																		
TAMACHINDI	SC	A	N	G	ARROZ		MERCADEO																		
TARUMA	SC	W	S		MADERA	ALEMANIA EE UU ARGENTINA	MERCADEO																		
TECNO CARPINTERIA SAN PEDRO	SC	W	N	G	PUERTAS MAD TRAGALUCES	EEUU	MERCADEO																		
TRANSPROYECT TRAPERO	SC	A	S	M	FRUTAS		PRODUCCION TECNICA																		
SIBIO S A SOCIEDAD IMPULSOR PRODUCTOS BIOLÓGICOS S A	SC	A	N	P	FRUTA ECOLO	ALEMANIA FRANCIA	MERCADEO	123,1	175,7																

115

